¿quién gobierna estados unidos?

g. william domhoff

University of Texas at El Paso
HN 58.D5818 1978
Who rules Ame main
3 0079 005 534 373

¿Cuáles son las vías de acceso al poder en Estados Unidos? ¿Cómo se trasmite y distribuye el poder entre los miembros de la clase superior?

Al examinar la estructura sociológica de las instituciones, fundaciones y agencias gubernativas más importantes de Estados Unidos, G. William Domhoff presenta pruebas concluyentes de la existencia de una clase su-

10ª edición

HN
58
.D5818
1978

sociología
y
política

¿QUIÉN GOBIERNA ESTADOS UNIDOS?

por

G. WILLIAM DOMHOFF

traducción de

CARLOS GERHARD

siglo veintiuno editores

MÉXICO
ESPAÑA
ARGENTINA
COLOMBIA

siglo veintiuno editores, sa
CERRO DEL AGUA 248, MEXICO 20, D.F.

siglo veintiuno de españa editores, sa
C/PLAZA 5, MADRID 33, ESPAÑA

siglo veintiuno argentina editores, sa

siglo veintiuno de colombia, ltda
AV. 3a. 17-73 PRIMER PISO. BOGOTA, D.E. COLOMBIA

638146

primera edición en español, 1969
décima edición en español, 1978
© siglo xxi editores, s. a.
ISBN 968-23-0348-6

primera edición en inglés, 1967
© prentice-hall, inc., englewood cliffs, nueva jersey
título original: who rules america?

derechos reservados conforme a la ley
impreso y hecho en méxico/printed and made in mexico

ÍNDICE

PRÓLOGO 3

INTRODUCCIÓN 5

CAPÍTULO PRIMERO: LA CLASE SUPERIOR NORTEAMERICANA 20

Las instituciones sociales de la clase superior 25
Las puertas de entrada a la clase superior 34
La cohesión de la clase superior norteamericana 37
Los antagonismos en el seno de la clase superior 42
Las preocupaciones de la clase superior 47
Los criterios para la clasificación como miembro de la clase superior 50

CAPÍTULO SEGUNDO: LA DIRECCIÓN DE LA ECONOMÍA DE LAS GRANDES EMPRESAS 57

Propiedad de capital 61
Propiedad y control 70
Los directores de las grandes compañías 74
Los bancos, 78; Las compañías de seguros, 79; Las veinte primeras empresas industriales, 81; Otras grandes empresas, 81; Resumen, 84
La revolución de los gerentes 85
El abogado de la gran empresa 87

CAPÍTULO TERCERO: LA FORMACIÓN DE LA POLÍTICA NORTEAMERICANA 93

Las fundaciones 94
La Ford Foundation, 96; La Rockefeller Foundation, 99; La Carnegie Corporation, 101; El Lilly Endowment, 102; El Pew Memorial Trust, 102; La Danforth Foundation, 102
Las asociaciones 103
El Council on Foreign Relations, 104; La Foreign Policy Association, 106; El Committee for Economic

Development, 107; El Business Advisory Council, 108; El National Advertising Council, 109; National Association of Manufacturers, 111

Las universidades 112
Medios de masa 115

CAPÍTULO CUARTO: EL CONTROL DEL GOBIERNO FEDERAL 121

Finanzas del Partido Republicano 125
Finanzas del Partido Demócrata 130
El Gabinete 139
El círculo íntimo del Presidente 148
El cuerpo diplomático 151
Las agencias gubernativas 154
El Poder Judicial Federal 156
El Congreso 160

CAPÍTULO QUINTO: LOS MILITARES, LA CIA Y EL FBI 165

Los militares 165
La Central Intelligence Agency (CIA) 181
El Federal Bureau of Investigations (FBI) 184

CAPÍTULO SEXTO: EL CONTROL DE LOS GOBIERNOS ESTATALES Y LOCALES 188

CAPÍTULO SÉPTIMO: ¿ES LA CLASE SUPERIOR NORTEAMERICANA UNA CLASE GOBERNANTE? 197

¿Qué es una clase social? 197
¿Hay una clase superior nacional? 200
¿Hay una clase gobernante? 201
El método de la sociología del liderazgo 203
Objeciones empíricas 208

Objeto y magnitud del poder, 209; La revolución de los gerentes, 211; El papel de la pericia, 212; Conflicto en el seno de la clase superior, 214; ¿Y entonces qué?, 215; Restricciones, 215; Pero los hombres de negocios odian al gobierno, 216; Por qué se quejan los hombres de negocios, 218

Conclusión 222

NOTAS 223

A Judy

PRÓLOGO

Doy las gracias más expresivas a los siguientes especialistas en ciencias sociales, que han leído todos o partes de los esbozos de este manuscrito: a los especialistas en ciencias políticas Hoyt Ballard, Karl Lamb, Robert Simmons y Benjamin Smith; a los sociólogos E. Digby Baltzell, Frank Lindenfeld, Charles H. Page y Erwin O. Smigel; a los psicólogos Calvin S. Hall, Henry Minton, Jerry Phelan y Edward Simmel; al antropólogo James Downs y al economista Paul M. Sweezy. El valor de sus críticas podrá apreciarse, creo yo, en el hecho de que apenas reconocerán muchas partes del manuscrito que revisaron y ahora es este libro.

Algunos estudiantes participaron en la investigación que sirve de base a este trabajo. Cada vez que su labor ha constituido una contribución importante a la documentación de un aspecto de la tesis, he expresado mi agradecimiento por medio de una mención concreta en el texto o en las notas al calce.

Deseo también hacer extensivo mi agradecimiento al personal de la biblioteca y al secretario de la University of California, Santa Cruz, por toda la ayuda que me prestaron y la paciencia que tuvieron conmigo. Y doy las gracias especialmente a Charlotte Cassidy, Becky Dilts, Sonné Lemke y Happy Hunter, quienes se repartieron la copia final a máquina. Gracias asimismo a Paul Molfino y Marc Sproule, del departamento de multicopia, por tirar y engrapar varias docenas de copias del primer esbozo.

Pero mis mayores y especiales gracias las doy a mi esposa, Judy, que se hacía cargo cuando mi mente se desviaba de la conversación del momento y sonreía con conocimiento de causa cuando me apresuraba para pulir una frase o añadir un párrafo. Por sobre todo, pemitía que llegara tarde a cenar y entretenía a Lynne (4 ½ años), Lori (3 ½) y Bill (1 ½) durante las largas horas que me pasaba escribiendo a máquina.

He expresado mi agradecimiento a todos los amigos intelectuales más íntimos y a los estudiantes interesados, quienes a justo título podrían querer identificarse con tal o cual parte de esta empresa, sirviéndome del "nosotros" editorial a todo lo largo de la exposición principal.

Finalmente, he tratado de evitar que el lector debiera recurrir constantemente a las notas de referencia al final del libro, incluyendo en el texto un número mayor de autores y títulos de obras de lo que suele ser el caso. Sin embargo, incluí algunas notas más para el especialista interesado. El lector accidental puede empezar la lectura en el primer capítulo, en tanto que el crítico docto y el estudiante especializado harán bien en empezar por la introducción.

G. W. D.

Santa Cruz, California

INTRODUCCIÓN

Este libro se inspira en las ideas de cuatro individuos muy distintos entre sí: E. Digby Baltzell, C. Wright Mills, Paul M. Sweezy y Robert A. Dahl. Muchos otros autores han aportado documentación y puntos de vista teóricos complementarios, y una cantidad considerable de datos ha sido reunida por mis alumnos y por mí mismo, pero las ideas básicas que presidieron este estudio surgieron de un intento de fundar la "élite del poder", de Mills, en la "aristocracia americana de los negocios", de Baltzell (la "clase dirigente", de Sweezy), y en mostrar que el descubrimiento de Dahl del "pluralismo" en el nivel local no es incompatible con la idea de una clase superior nacional como clase dirigente.

E. Digby Baltzell, autor de *An American Business Aristocracy* [1] y de *The Protestant Establishment*, es un sociólogo que es al propio tiempo miembro hereditario de la rama de Philadelphia de la clase superior americana. Combina los conocimientos de primera mano con un doctorado de sociología de la Universidad de Columbia para presentar los antecedentes históricos e institucionales de una clase social cuyo estudio ha sido dejado, con algunas excepciones notables, a merced de los novelistas y de los periodistas dedicados a los acontecimientos sociales. Baltzell opina que esta clase superior americana es una clase gobernante, o "*establishment*", para servirnos de su propia expresión, y que su expansión coincidió con el desarrollo de la economía nacional a fines del siglo pasado y principios del presente. En este sentido teórico limitado está de acuerdo con la teoría marxista, peor sus valores son muy distintos de los de los marxistas. En efecto, Baltzell se adhiere a valores "aristocráticos" o "tocquevilleanos", que prefieren un sistema de clase abierta, basado en la iniciativa de los negocios, a un socialismo sin clases. Con algunas excepciones, como la del fracaso de las escuelas particulares en cuanto a producir la cantidad y la calidad

de estadistas preparados por los de su propia clase en Inglaterra, o el fracaso de elementos con prejuicios de la clase superior, en cuanto a asimilar la riqueza étnica del siglo xx, Baltzell aprueba el Modo Americano. Aunque probablemente se consideraría a sí mismo conservador —porque así es como clasifica a presidentes de la clase superior tales como Theodore Roosevelt, Franklin D. Roosevelt y John F. Kennedy—, es más probable que en el contexto de la política americana actual se le tendría por un "liberal".

C. Wright Mills fue también sociólogo, pero, a diferencia de Baltzell, era un airado tejano de la clase media que profesaba ideas radicales. No tenía el Modo Americano en mucha estima.[2] Sin embargo, al hablar en términos de élites y de "instituciones", más bien que de "clases", y negando el papel revolucionario reclamado por la clase trabajadora cual "metafísica del obrerismo", producía consternación en las filas del radicalismo ortodoxo.[3] La visión de Mills era sarcástica y mordaz, y ha sido comparada desfavorablemente con la de Baltzell por una de las principales autoridades en materia de sociología política, Seymour Martin Lipset.[4] Pero, sea como fuere, es lo cierto que Mills abrió nuevas perspectivas al reanudar la discusión de la estructura americana del poder con *La élite del poder*, a justo título famoso.

Paul M. Sweezy, autor de "Interest Groups in the American Economy", "The American Ruling Class", *The Theory of Capitalist Development* y *El capital monopolista* (con Paul Baran), es lo que a C. Wright Mills le gustaba llamar un "puro marxista".[5] Esto significa que Sweezy más bien aplica una metodología marxista a la realidad americana cambiante que trata de injertarle conclusiones tomadas de estudios marxistas de otros países o de épocas pasadas. Significa también que sus conclusiones pueden estar en desacuerdo con las de la Unión Soviética o de la China Roja como pueden no estarlo. Sweezy se doctoró en economía en Harvard.

Finalmente, Robert A. Dahl es un especialista en ciencias políticas de la Universidad de Yale, que ha formulado comentarios críticos bien acogidos de estudios anteriores del poder político nacional ("A Critique of the Ruling Elite Model") y ha producido un prototipo de lo que

tales estudios debieran ser al nivel local (*Who Governs?*). Aunque partidario convencido del "pluralismo" en cuanto opuesto al "elitismo" para la mayor parte de la política local, opina que la prueba de un modelo de élite gobernante al nivel nacional nunca se ha impuesto adecuadamente.

Todo libro que trate de demostrar que la sociedad americana es regida desde sus niveles más altos ha de tener presente el hecho de que el país es una democracia. Este estudio no supone lo contrario. Tratará, antes bien, de defender un concepto de la democracia que se encuentra casualmente enterrado en *Southern Politics*, libro rebosante de hechos, de uno de los más grandes especialistas en ciencias políticas americanos, el fallecido empirista V. O. Key, de Harvard:

> El funcionamiento de la democracia podrá depender de la competición entre secciones del "mejor elemento" en conflicto por el apoyo de las masas de votantes. Así, pues, el funcionamiento de la democracia requiere un grado considerable de desacuerdo en el seno de las clases superiores.[6]

Subrayando el desacuerdo en el seno de la clase superior americana resulta posible estar de acuerdo con el gran número de observadores que ven en Estados Unidos la sociedad en la que la política se basa en coaliciones cambiantes y en la que las clases de los trabajadores y los empleados obtienen en ocasiones cierto grado de influencia. Sin embargo, incluso aceptando que la clase superior americana no es ni monolítica ni omnipotente, y no digamos ya omnisciente, cabe demostrar, con todo, el hecho fundamental de que la clase superior americana es una clase gobernante.

El estudio sociológico que sigue se ocupa de los años que van de 1932 hasta fin de 1964. No está endeudado con teoría alguna acerca de la dinámica de la historia, la estructura de la sociedad o el futuro de la humanidad. De hecho, es porque "clase dirigente" es un término que implica un punto de vista marxista de la historia, por lo que se emplea el término más neutro de "clase gobernante". Sin embargo, hay que recalcar que el término de "clase gobernante" tal como se emplea en este libro no se rela-

ciona en modo alguno con el uso incorrecto que del término hace Vilfredo Pareto, quien hablaba de "élites gobernantes", sin ocuparse mucho, si es que lo hacía, de las clases socioeconómicas.[7]

Nos hemos servido de muchos nombres y de muchas citas de la prensa popular para ilustrar nuestra tesis. Sin embargo, la validez de los argumentos no se basa en los ejemplos. Se basa, antes bien, en los datos sistemáticos que se van presentando a lo largo de cada capítulo. Conviene recalcar esto, porque el empleo de ejemplos puede dar a menudo la impresión de que el autor está "seleccionando" pruebas. El empleo de muchas ilustraciones de los medios de difusión de masa concuerda con la opinión de Mills en el sentido de que lo que pasa en el mundo es revelado de la manera más directa y orgánica por la prensa diaria.[8] Sirve asimismo para disipar toda idea de que los "verdaderos" gobernantes de América se mueven en cierto modo detrás del escenario y no, como es el caso, ante los ojos del público, todos y cada uno de los días.

Toda vez que nuestro tema es un tema sujeto a controversia, en el que es fácil que se produzcan malinterpretaciones, nos serviremos de esta introducción para aclarar las definiciones de términos como los de "clase social", "cooptación", "clase gobernante" y "élite del poder". Explicaremos asimismo, y la defenderemos brevemente, la metodología que usaremos al tratar de decidir si la clase superior americana es o no es una clase gobernante. Volveremos sobre muchos de estos conceptos con mayor extensión en el capítulo final.

Según Mills, en una nota polémica al calce del capítulo duodécimo de *La élite del poder*, el término "clase" es un término económico.[9] Sin embargo, esto no necesariamente es así. "Clase" puede referirse también a un grupo de familias con aspiraciones y valores similares, a familias que se perciben recíprocamente como iguales y en las que los individuos pueden casarse libremente entre sí. Baltzell cita la siguiente definición, que aprueba:

Una "clase social" es el grupo mayor de gente cuyos miembros tienen acceso íntimo uno a otro. La clase se compone de familias y de camarillas sociales. Las relaciones recíprocas entre estas familias y camarillas, en actividades tan corrientes como bailar,

visitarse, organizar recepciones, tés y otros aspectos intrascendentes, constituyen la función de la clase social.[10]

Podemos conceder que esta breve definición de la clase social es un conjunto aceptable, porque no difiere materialmente de aquellas formuladas por el marxista Sweezy, el sociólogo Joseph Kahl, y el especialista en ciencias políticas Dahl. "La clase social, entonces —dice Sweezy— consta de familias que se casan libremente entre sí." [11] Kahl escribe: "Si un grupo grande de familias son aproximadamente iguales unas a otras y están claramente diferenciadas con respecto a otras, las llamamos una *clase social*",[12] en tanto que Dahl define la "condición social" igual en términos de

la medida en que los miembros de este círculo estarían dispuestos —prescindiendo de factores personales e idiosincráticos— a acordar los privilegios convencionales del intercambio social; las señales de aceptación social incluyen la ausencia de reparo en cuanto a comer juntos, a mezclarse libremente en acontecimientos sociales íntimos, a ser socias de los mismos casinos, servirse de las formas de cortesía considerada apropiada entre iguales en sociedad, casarse entre sí, etc.[13]

Así, pues, nuestro punto de partida habrá de ser la demostración de un grupo social observable, diferenciado, cuyos miembros actúan entre sí, con límites más o menos definidos. En otros términos: ¿existe en Estados Unidos una clase superior identificable? Esta pregunta se relaciona íntimamente con otra cuestión empírica que nos interesa a la luz de la objeción de Mills en el sentido de que la "clase" es un término económico, esto es: ¿Coinciden más o menos parcialmente los miembros de la clase superior con alguna "clase" económica particular? La respuesta a estas dos preguntas es, según podrá verse en los dos primeros capítulos, afirmativa, lo que convierte el punto de vista de Mills fundamentalmente en una cuestión semántica. Mostraremos, en efecto, que existe una clase nacional superior hecha de hombres de negocios ricos y de sus familias, o sea una "aristocracia americana de los negocios", según la llama Baltzell. Aunque esta clase nacional superior tenga sus propios antagonismos étnicos, religiosos y de viejos ricos frente a nuevos ricos, está ínti-

mamente unida, con todo, por instituciones como la posesión de acciones, fondos fiduciarios, casamientos, escuelas privadas, casinos urbanos exclusivos, balnearios exclusivos, fiestas de introducción en sociedad, cacerías de zorros, visitas de caridad y, no menos importante en absoluto, la de los consejos de administración. Esta información, una vez completada, podrá considerarse como una respuesta directa al sociólogo William Kornhauser, quien sostiene que uno de los puntos más débiles de la obra de Mills es que no demuestra suficientemente la acción recíproca de las diversas camarillas que constituyen la "élite del poder".[14] Si este punto débil existió, se encontraba en la exposición de Mills, pero no en la falta de dicha acción.

Además de demostrar la realidad de una clase nacional superior, haremos hincapié en que este grupo social, tanto si sus miembros se dan cuenta de ello como si no, tiene medios bien establecidos de "formar" y "preparar" a nuevos miembros. Este aspecto ha de subrayarse, porque ocurre ciertamente que nuevos elementos están ingresando constantemente en este grupo (y también saliendo del mismo, por supuesto). La "movilidad social" es una realidad concreta, y el presente estudio se propone demostrar que tiene lugar tanto en los niveles más altos de la sociedad como en los niveles medios, que es donde más se la suele estudiar.[15] La movilidad social puede examinarse desde diversos puntos de vista y en términos de preguntas diversas, mas lo que importa tener presente para la compresión de este fenómeno en un estudio de la clase superior es el proceso de "cooptación".* Para los fines de nuestro estudio, entenderemos por cooptación el proceso en cuya virtud algunos individuos son absorbidos por las instituciones y los valores del grupo socioeconómico dominante y se les entregan.[17] Al estudiar la cooptación, queremos saber cuáles instituciones seleccionan y preparan a los asimilados, así como las ideas y valores que hacen aceptable a una persona. Anticipando un poco, diremos que la cooptación de los jóvenes talentosos en la clase superior

* Como ejemplo de otra forma de considerar la movilidad social, Baltzell subraya su importancia en sofocar "los sueños marxistas de revolución". Cita a Marx, quien dice que "cuanto más es la clase gobernante capaz de asimilar a los individuos más prominentes de las clases dominadas, tanto más estable y peligroso es su gobierno".[16]

americana tiene lugar a través del sistema de enseñanza en las escuelas privadas, en las mejores universidades y en las mejores escuelas de derecho; a través del éxito como directivo de una empresa; a través del ingreso a casinos exclusivos de carácter distinguido y a través de la participación en obras exclusivas de caridad.

Es, pues, esta clase social superior, con sus diversos focos institucionales y sus diversos medios de asimilación de nuevos individuos, una "clase gobernante"? Ésta es la cuestión con la que hay que empezar por desbrozar el terreno, pues faltan los datos sistematizados. Para empezar, hay que definir la "clase gobernante". Nuestra definición es como sigue:

La "clase gobernante" es una clase social superior que posee una parte desproporcionada de la riqueza de la nación, recibe una cantidad desproporcionada del ingreso anual de un país y proporciona un número desproporcionado de sus miembros a las instituciones rectoras y a los grupos que deciden los destinos del país.

La riqueza y el ingreso desproporcionados son importantes en esta definición porque implican que la clase superior tiene intereses que son al menos un poco diferentes de los de otros grupos socioeconómicos. Según veremos, los miembros de la clase superior tienen tanto fuentes de ingreso distintas como más ingreso que las personas de otros niveles económicos. Por la misma razón, un número desproporcionado de dirigentes es importante porque implica el control de las instituciones y de los grupos que en definitiva deciden. En el capítulo final demostraremos con cierto detalle que estos criterios, aun sin ser infalibles, son tan buenos por lo menos como los que se utilizan en otros enfoques de esta difícil cuestión. Y si un grupo, según dice Dahl acerca de la metodología de las decisiones, constituye en mayor o menor grado una élite dirigente según el número de decisiones que controla, podemos decir que una clase social superior es en mayor o menor grado una clase gobernante según el porcentaje de la riqueza que posee, según el ingreso que recibe, y según el número de dirigentes que proporciona.[18] Finalmente, queremos subrayar que nuestra definición mínima es útil, porque se la puede aplicar a datos empíricos.

Aunque nuestra definición no sea aceptada por todo el mundo, satisface, con todo, el requisito de Dahl en el sentido de que la hipótesis contenida en una definición de esta clase ha de ser susceptible tanto de desaprobación como de apoyo. Y efectivamente, los métodos de los que nos serviremos al verificar las hipótesis son similares a aquellos utilizados por Dahl en su estudio de New Haven, Connecticut. Toda vez que Dahl y uno de sus antiguos discípulos, Nelson Polsby, han sido los críticos más sistemáticos de los estudios anteriores relativos a la estructura del poder en Estados Unidos, hemos seguido sus críticas y comentarios con cierta atención. No queremos que se nos diga, como Dahl lo dijo a Mills y Polsby a Baltzell, que no hemos verificado nuestras hipótesis.[19] Dahl se basó principalmente en tres métodos para averiguar quién gobernaba en New Haven. Los describió como sigue:

1] Estudiar los cambios en las características socioeconómicas de los titulares de los cargos públicos, para averiguar si pueden haberse producido algunos cambios históricos más bien importantes en las fuentes del liderazgo.

2] Aislar una categoría socioeconómica determinada y averiguar el carácter y la extensión de la participación en los asuntos locales por parte de las personas de la categoría en cuestión.

3] Examinar un conjunto de "decisiones" en diferentes "áreas de problemas", con objeto de averiguar cuáles clases de personas fueron las más influyentes, según una medida funcional de la influencia relativa, y decidir acerca de las modalidades de esa influencia.[20]

Los dos primeros métodos de Dahl son aspectos de lo que nosotros llamamos la metodología de la "sociología del liderazgo".[21] Este método consiste esencialmente en el estudio de la composición sociológica de los grupos dirigentes para averiguar si los jefes provienen o no de una clase socioeconómica determinada, o de algún grupo étnico o religioso. Dahl se sirvió de este método en los primeros seis capítulos de *Who Governs?* Con él demostró que los miembros de la clase media habían asumido la función de decisión que él estudiaba en New Haven. El tercer método de Dahl se centra en el proceso mismo de la decisión. Con éste demostró que diversos miembros de la clase media de New Haven ejercían influencia en diversos campos

de actividad. No había, en una gran variedad de cuestiones, "élite gobernante" alguna que decidiera.

Por desgracia, el método relativo al poder de decisión resulta de difícil aplicación, porque la "medida funcional" de la influencia es la frecuencia con que una persona "emprende una acción política importante pese a la oposición de otras, impide acciones propiciadas por otras, o inicia una acción sin que se produzca oposición alguna".[22] Hay que inferir quién emprende una acción o la impide, después de haber "reconstruido" la decisión "por medio de preguntas a partícipes y de la presencia de un observador, o por medio de registros, documentos y periódicos".[23] Y creemos, con Baltzell y Raymond Bauer, experto en el estudio de la formación de la acción política, que incluso cuando se cree disponer de la información necesaria para la reconstrucción de una decisión determinada, esta reconstrucción constituye siempre un asunto delicado y peligroso.[24] Muchos aspectos de la situación permanecerán acaso ocultos; es posible que los participantes mismos no estén en condiciones de apreciar correctamente la función ejercida por los diversos miembros; los intereses "reales" de los participantes son complicados y a menudo imposibles de averiguar, incluso por parte de ellos mismos, y el contexto más amplio en cuyo ámbito se plantea la cuestión será acaso tan importante para comprender la decisión eventual como el proceso mismo de ésta. Así, pues, hemos confiado un poco menos en el tercer método de Dahl que en los otros dos. Al propio tiempo nos hemos esforzado por permanecer fieles al interés de Dahl por las áreas específicas de problemas, estudiando los antecedentes sociológicos de los miembros de los grupos que deciden, así como instituciones y asociaciones de las que se sabe que ejercen gran influencia en determinadas clases de cuestiones. Tal parece que Polsby esté recomendando nuestro método cuando dice:

> Si existen altos grados de traslape entre áreas de problemas en el personal que decide, o de institucionalización en las bases del poder en algunas de estas áreas, entonces resulta justificada la conclusión empírica de que existe alguna forma de "estructura de poder".* [25]

* En una versión posterior de este enunciado, Polsby cambió la

Sin embargo, toda vez que el estudiar los grupos que deciden y el personal de las instituciones no es lo mismo que el proceso mismo de la decisión, es muy importante, al usar este método, especificar estrictamente el objeto y los límites de los poderes de la institución, asociación o grupo con facultad de decisión considerados. (Una de las principales críticas dirigidas a la tesis de Mills fue la de que no definía los poderes de su minoría influyente.) La clase y los límites de las facultades de los grupos e instituciones que aquí nos interesan se irán indicando a medida que los vayamos estudiando uno por uno, y se resumirán en el capítulo final, una vez que los problemas de metodología hayan sido tratados con mayor detalle.

De la información que presentaremos en los capítulos siguientes aparecerá claramente que menos del 1 % de la población que comprende la clase superior norteamericana, si es una clase gobernante, no gobierna sola.* Así, pues, habrá que demostrar que muchos de los directivos que no son de la clase superior son seleccionados y preparados (cooptados) por miembros de dicha clase, o bien, por decir lo mismo en forma un poco diferente, que el progreso de los directivos en cuestión depende de que alcancen objetivos que comparten los miembros de la clase superior. Esto conduce a un examen de nuestro concepto de "élite del poder", término que hemos tomado de Mills pero que definimos de modo ligeramente diferente. Coincidimos

expresión "resulta justificada" por "se concibe que pueda resultar justificada".[26]

* Utilizamos la expresión "menos del 1 %" porque no sabemos exactamente el volumen de la clase superior norteamericana. Según Harold M. Hodges, en su *Peninsula People*, los registrados en el *Social Register* comprenden el 0.2 % de la población del área de San Francisco, en tanto que Dixon Wecter calculaba en 1930 que el 0.4 % de la población de Nueva York figuraba en el *Social Register* de esta ciudad.[27] Suponiendo que la clase superior norteamericana sea un poco mayor de lo que los porcentajes de dicho registro parecen indicar, por razones que se expondrán en el capítulo I y complementando esta información con estadísticas de la distribución del ingreso y de la distribución de la riqueza, podríamos calcular que la clase superior norteamericana comprende alrededor del 0.5 %, a lo sumo, de la población de Estados Unidos. Esto significa que a principios de los sesenta había aproximadamente un millón de personas en la clase superior norteamericana. Usaremos este porcentaje de 0.5 % en el cálculo de la cantidad del excedente de representación de los miembros de la clase superior en diversas instituciones.

con Mills en definir la élite del poder como la de aquellos que disponen de una cantidad mayor de poder gracias a las jerarquías institucionales que tienen a sus órdenes, pero diferimos de Mills restringiendo el término a personas que ocupan puestos de mando en jerarquías institucionales controladas por miembros de la clase superior norteamericana, o bien, en el caso de miembros del gobierno federal, a personas que llegan al gobierno desde la clase superior o desde puestos elevados de instituciones controladas por miembros de la clase superior.* Con esta definición, cualquier miembro particular de la élite del poder puede ser miembro o no de la clase superior. No sólo admite la cooptación y el control a través de empleados a sueldo, sino que conviene en que algunos miembros de la clase superior —a los que Baltzell designa como los caballeros sin funciones— podrán acaso no ser miembros de la élite del poder.[28] Esta definición de la minoría influyente es muy parecida al concepto del *establishment*, de Baltzell:

> En otros términos, la clase superior será una clase dirigente o, como prefiriría decir, sus jefes formarán un *establishment*... En una sociedad libre, en tanto que un *establishment* estará dominado siempre por miembros de la clase superior, habrá de rejuvenecerse constantemente con nuevos miembros de la élite que están en vía de adquirir la condición de clase superior.[29]

Aunque nuestra definición de élite del poder difiere un poco de la formulada por Mills, el resultado final de nuestro estudio pondrá de manifiesto que nuestra élite del poder es muy parecida a la suya. La diferencia reside en los hechos: 1] de que no hemos supuesto *a priori* que grupo alguno forme parte de la élite del poder, como lo hizo Mills al designar como tales grupos a los de los directivos de las grandes empresas, los jefes militares y los jefes polí-

* No postulamos que la persona de la clase superior que forma parte del gobierno federal provenga de una institución controlada por miembros de la clase superior, porque algunos miembros importantes de esta clase del gobierno federal acceden a las labores del gobierno directamente. Un caso que viene al punto es el de Joseph Clark Grew, primo del financiero J. P. Morgan. Grew fue embajador en Japón durante los treinta y miembro importante del Departamento de Estado durante los cuarenta. Según Gar Alperovitz, en *Atomic Diplomacy*, Grew fue uno de los actores principales en la decisión relativa al lanzamiento de la bomba atómica. No dudamos en designarle como miembro de una élite del poder de la clase superior norteamericana.

ticos; 2] de que hemos fundado la élite del poder en la clase superior. Por decirlo en otra forma, trataremos de demostrar que la élite del poder de Mills tiene sus raíces en la "aristocracia norteamericana de los negocios", de Baltzell, y sirve sus intereses. En el caso de toda institución de la que se supone que constituye una base de la élite del poder, el control por parte de miembros de la clase superior ha de demostrarse empíricamente. En esta forma, al llegar a la institución capital en este estudio —el gobierno federal—, estaremos en condiciones de mostrar cuáles de sus partes exactamente pueden considerarse aspectos de una élite del poder que constituye el brazo activo de la clase superior (gobernante) norteamericana. No supondremos, como lo hizo Mills, que la rama ejecutiva del gobierno federal forma parte de la élite del poder, sino que mostraremos, antes bien, que sus miembros no son ni miembros de la clase superior ni empleados anteriores de instituciones controladas por miembros de la clase superior. Tal vez algunos ejemplos de las administraciones demócratas recientes aclararán este punto final. Franklin D. Roosevelt, John F. Kennedy, Adlai Stevenson, Dean Acheson, Averell Harriman, Douglas Dillon, McGeorge Bundy y Nicholas Katzenbach eran miembros hereditarios de la clase superior, en tanto que Robert McNamara era presidente de la Ford Motor Company, Dean Rusk era presidente de la Rockefeller Foundation, y John Garner era presidente de la Carnegie Corporation. Consideramos que todas estas personas forman parte de la élite del poder, porque son o antiguos miembros de la aristocracia norteamericana de los negocios, o empleados anteriores de alto rango de instituciones controladas por miembros de dicho grupo. Tenemos perfectamente presente el origen humilde de McNamara y de Rusk, cuyos hijos serán o no serán miembros de la clase superior, según la acumulación de capital de sus padres, las escuelas que frecuenten y las personas con quienes se casen.* Sin embargo, creemos que el carácter de sus empleos previos y la condición y el ingreso consiguientes que les proporcionaron es lo que cuenta para comprender su nombramiento para el gobierno.**

* El hijo de McNamara asistió a la escuela St. Paul, una de las escuelas privadas más exclusivas del país.

** Según el testimonio de Rusk ante el Senado, aquél seguía cobran-

Creemos que la relación entre los conceptos de "clase gobernante" y "élite del poder" es perfectamente clara, pero es cierto asimismo que puede producirse confusión al respecto, a menos que se los compare y se los contraponga. Repitámoslo: la "clase gobernante" se refiere a la clase social superior que posee una cantidad desproporcionada de la riqueza del país, recibe una parte desproporcionada del ingreso anual del país, y proporciona una cantidad desproporcionada de miembros a los cargos de gobierno. Sin embargo, puede ocurrir que algunos de los miembros de este grupo no se ocupen de otra cosa que de criar caballos, asistir a las carreras de galgos o codearse con la nata de la colonia extranjera. La "élite del poder", por otra parte, comprende a todos aquellos que ocupan cargos de mando en instituciones controladas por miembros de la clase superior (gobernante). Todo miembro de la élite del poder podrá pertenecer o no a la clase superior. Lo importante es si la institución a la que sirve está o no regida por miembros de dicha clase. Así, pues, si podemos demostrar que miembros de la clase superior controlan las empresas a través de las acciones que poseen y de la dirección de las compañías, a los militares a través del Departamento de Defensa, y la profesión de la abogacía a través de grandes bufetes jurídicos y de las escuelas de derecho, habremos dado un gran paso en la tarea de demostrar que los objetivos de la minoría influyente norteamericana son necesariamente, tal como fueron definidos por Mills o lo son en este libro, los de miembros de la clase superior.

Tal vez la relación entre "clase gobernante" y "élite del poder" se pueda hacer resaltar más claramente todavía delineando los pasos que seguiremos al tratar de responder a la pregunta: ¿es la clase superior norteamericana una clase gobernante?

Primero, señalaremos la existencia de una clase superior nacional que satisface las definiciones unánimemente aceptadas de la clase social.

En segundo lugar, mostraremos que esta clase superior posee una parte desproporcionada de la riqueza del país y recibe una parte desproporcionada del ingreso anual del

do "cesantía" de la Rockefeller Foundation siendo ya secretario de Estado.[30]

mismo, y que miembros de la clase superior norteamericana dirigen los principales bancos y empresas, los que, como es sabido, dominan a su vez la economía norteamericana.

En tercer lugar, mostraremos que miembros de la clase superior norteamericana y sus directivos en altos cargos de las empresas controlan las fundaciones, las universidades distinguidas, los mayores de los medios de comunicación de masa y asociaciones tan importantes desde el punto de vista de la formación de la opinión como son el Consejo de Relaciones Exteriores, la Asociación para la Política Exterior, el Comité para el Desarrollo Económico, el Consejo Asesor de Empresas y el Consejo Nacional de Publicidad.

En cuarto lugar, mostraremos que la minoría influyente (miembros de la clase superior norteamericana y sus empleados en altos cargos de las instituciones mencionadas) controlan la rama ejecutiva del gobierno federal.

En quinto lugar, mostraremos que la minoría influyente controla los servicios reguladores, la judicatura federal, los elementos militares, la CIA y el FBI, a través de su rama ejecutiva del gobierno federal. Mostraremos asimismo que esta rama ejecutiva está complementada por otros medios de control en el caso de cada uno de dichos servicios o dependencias del gobierno.

Después de haber mostrado que la élite del poder no controla sino que, precisamente, influye sobre: 1] la rama legislativa del gobierno federal, 2] la mayoría de los gobiernos de Estado, y 3] la mayoría de los gobiernos municipales, sostendremos que el control de empresas, fundaciones, universidades distinguidas, de la presidencia, de los poderes judicial y militar y de la CIA califica a la clase superior norteamericana de "clase gobernante", especialmente a la luz de la riqueza poseída y del ingreso recibido por miembros de este grupo social exclusivo.

Queremos añadir que por "control" entendemos dominio, esto es, el ejercicio de "poder" (capacidad de actuar) desde una posición de "autoridad" (esto es, el derecho de ejercer el poder en virtud de algún cargo o de algún mandato legal). Palabras sinónimas de control serían las de regir, gobernar, guiar y dirigir. "Influencia" es, para nosotros, un término menos fuerte, que significa

que una persona puede en ocasiones mover, persuadir o ejercer un efecto o algo semejante, sobre aquellas que controlan desde una posición de autoridad. Toda vez que estos términos vagos pueden ser objeto de mucha controversia, aclaremos una vez más que trataremos de demostrar que miembros de la clase superior dominan las principales empresas, fundaciones, universidades y la rama ejecutiva del gobierno federal, en tanto que sólo ejercen influencia en el Congreso, en la mayoría de los gobiernos de Estado y en la mayoría de los gobiernos municipales. Esto no significa que nunca ejerzan influencia en las áreas en las que poseen el control, ni que nunca logren imponerse allí donde solamente ejercen influencia. Con todo, lo interesante acerca de "control" e "influencia", en un país en donde la noción de una clase gobernante despierta ideas de individuos siniestros al acecho detrás del trono, es que miembros de la clase gobernante norteamericana defienden efectivamente sus intereses desde posiciones de autoridad. Su manera dominante es más bien el control basado en la autoridad que la influencia encubierta.

CAPÍTULO PRIMERO

LA CLASE SUPERIOR NORTEAMERICANA

La clase superior norteamericana de hoy no es la misma que la de ayer, ni es igual a la de ningún otro país, porque es la única que se formó en el marco de un gobierno representativo y una ideología igualitaria, libre de señores feudales, de reyes, sacerdotes o ejércitos mercenarios. Únicamente la clase superior norteamericana, en efecto, se compone exclusivamente de los descendientes de hombres afortunados de negocios y de abogados de empresas: sean cuales sean sus pretensiones, es lo cierto que pocas familias son lo bastante "antiguas" o lo bastante ricas para olvidar este hecho manifiesto. Por todas estas razones, los que toman como criterio otras sociedades a menudo llegan a la conclusión de que no existe clase superior norteamericana alguna. El objeto de este capítulo es demostrar que sí ha una, y que es además muy notable si se sabe cómo y dónde buscarla. Nuestra exposición se basará en buena parte en las obras de Baltzell y, en segundo lugar, en historiadores y cronistas de la alta sociedad tales como Dixon Wecter (*The Saga of American Society*), Cleveland Armory (*The Proper Bostonians*) y Lucy Kavaler (*The Private World of High Society*).

En resumen, la clase superior norteamericana se hizo nacional en su alcance en la segunda mitad del siglo XIX coincidiendo con el auge de la economía nacional de las grandes empresas, que constituyó su fundamento económico, y el desarrollo de la red nacional de transportes y comunicaciones, que hizo posible su coherencia. No es que nunca antes hubiera existido una clase superior en la historia de Estados Unidos. La hubo, efectivamente, pero era de carácter más local y más bien un mero agregado de clases superiores de las ciudades y las regiones más importantes. Contribuía a su carácter local el hecho de que las clases sociales superiores se basaban en fundamentos

económicos que a menudo estaban en conflicto. Como es bien sabido, el más importante de estos conflictos fue el antagonismo entre las plantaciones del sur y las industrias del norte. Así, por ejemplo, como señala Wecter, con unas raras excepciones notables, las 1 000 familias de las plantaciones que antes de la Guerra Civil se repartían un ingreso anual de 50 millones de dólares rara vez contraían matrimonio con miembros de la clase adinerada del norte.[1] Ni tampoco fue la clase superior del pasado tan rica como lo es actualmente; la palabra "millonario" se acuñó hasta los cuarentas del siglo pasado, y los primeros verdaderos multimillonarios hicieron su aparición hasta después de la Guerra Civil. En realidad, cada generación de nueva riqueza comercial era un poco más rica, en los primeros años del país, que la anterior, lo que forzó el proceso de asimilación. Los "viejos" ricos se casaban con los "nuevos" ricos, invertían su dinero conjuntamente, o eran eliminados. Tal vez el punto culminante de la confusión fuera la asimilación que tuvo lugar a fines del siglo pasado y principios del presente, cuando la ostentación era tal, que condujo a Thorstein Veblen a escribir acerca de la "destrucción manifiesta" de la "clase ociosa". Actualmente, los descendientes totalmente asimilados de aquellos fundadores de familias ricas son individuos tranquilos, de gusto refinado y elegantes, cuando no son gente común y corriente aficionada a la "discoteca". Si este cambio no se debe al choque de dos guerras mundiales, a una depresión y al advenimiento del mundo comunista, como nosotros sospechamos, se lo podrá atribuir tal vez a Ivy Lee y a otros peritos en materia de relaciones públicas, contratados por unas pocas familias ricas en los primeros decenios del presente siglo:

> Pocos fenómenos de la opinión de masa son tan desconcertantes como la forma en que estas dotes —bajo la sabia dirección del que fue Ivy L. Lee, precursor de los "asesores de relaciones públicas" de los ricos— lograron transformar al viejo Rockefeller de un odiado pirata... en un benévolo oráculo prudente de Pocantico Hills, que sonreía a los niños y a los jóvenes fotógrafos en apuros y doblaba la marca del siglo bajo el aplauso de una nación.[2]

EL "SOCIAL REGISTER"

Si existe una guía excelente para el conocimiento de la clase superior nacional, ésta se encuentra en una serie de volúmenes negros y anaranjados que se iniciaron como negocio mercantil en 1888. Conocidos con el nombre de *Social Register*, estos volúmenes se publican ahora para doce de las principales ciudades del país —Boston, Nueva York, Buffalo, Filadelfia-Wilmington, Baltimore, Washington, Pittsburgh, Cleveland, Cincinnati-Dayton, Chicago, St. Louis y San Francisco. Contienen por lo menos 38 000 familias y aproximadamente 108 000 nombres. Pese al hecho de que el *Social Register* es un negocio lucrativo y que por espacio de muchos años la inclusión o la exclusión en el mismo estaban en manos del secretario (de origen humilde) del propietario, puede demostrarse que constituye un índice excelente. Primero, por lo que se refiere a las consideraciones más generales pero menos importantes: 1] los propietarios son miembros de la clase superior, lo que les asegura cierto conocimiento de la materia; 2] se necesitan, para ser inscrito, cartas de tres a cinco personas ya registradas a su vez (la opinión varía en cuanto al número exacto), lo que asegura continuidad y asimilación gradual; 3] muchos miembros de la clase superior aceptan el *Social Register* como índice —por lo menos tal fue el caso, según estudios hechos en los veintes, en Chicago, y en Nueva York en los cincuentas.[3] Baltzell resume como sigue:

> Por una parte, nuevas familias se añaden al *Social Register* como resultado de una solicitud formal al mismo, esto es, a la Social Register Association de Nueva York. En otros términos, una familia que tenga relaciones sociales más o menos íntimas (en los negocios, la iglesia, la escuela, el club o las actividades vecinales) con los diversos miembros de ciertas familias pertenecientes a la capa superior e inscritas en el *Social Register* llega en un momento dado a considerar conveniente su inclusión en éste; alguien inscrito en el mismo, probablemente un amigo de la "nueva" familia, obtiene una hoja de solicitud que es llenada por la nueva familia (por lo regular por la esposa) y devuelta a la Social Register Association de Nueva York, junto con la recomendación de miembros actuales de la clase superior por lo que se refiere a la aceptabilidad social de la nueva familia;

después de pagada una cuota nominal, el próximo número del *Social Register*, incluyendo la información pertinente acerca de la nueva familia, llegará en noviembre siguiente.[4]

Sin embargo, éstas no son las consideraciones más importantes. El valor del *Social Register* como índice de la clase social superior puede demostrarse estudiando las obras de Wecter, Armory y Kavaler. Semejante estudio hecho por este último autor mostró que, salvo por unas excepciones que se mencionarán más abajo, representantes de casi todas las familias mencionadas en sus libros pueden encontrarse en el *Social Register Locater* de 1965, que registra los nombres de todas las personas que figuran en las ediciones de las 12 ciudades.[5] La concordancia entre la clase superior y el *Social Register* puede demostrarse de otro modo, esto es, estudiando las páginas de sociales de los principales periódicos. Por ejemplo, de 31 muchachas presentadas en un baile de debutantes de los más exclusivos de San Francisco, en 1964, 27 figuraban en el *Social Register*.

Baltzell fue el primero en documentar sistemáticamente que los miembros de la clase social superior y del *Social Register* son también hombres de negocios ricos y sus descendientes; para la demostración de esta concordancia centró su estudio en la ciudad de Filadelfia. Además de demostrar el valor del *Social Register* en la identificación de la rama de Filadelfia de la clase superior, Baltzell suministró pruebas de su valor en relación también con otras ciudades. Demostró, a escala nacional: 1] que los descendientes de nueve de los diez financieros estudiados en *The Lord of Creation*, de Frederick Allen, figuraban en el *Social Register* (el décimo era judío); 2] que bastante más del 75 % de las familias ricas de *America's Sixty Families*, de Ferdinand Lundberg, tenían descendientes identificables (los mismos nombres y apellidos que el fundador de la familia) en el *Social Register*, y 3] que 87 de los personajes acomodados de la *History of the Great American Fortunes*, de Gustavus Myers, tenían descendientes en el *Social Register*.[6] En complemento a esto, Mills observó que al menos la mitad de los 90 individuos más ricos de 1900 tenían descendientes en el *Social Register*.[7] Cabe concluir, con fundamento en las obras de Baltzell y Mills,

que dichos volúmenes constituyen un buen índice de la clase superior norteamericana de hombres de negocios ricos o, más exactamente, de hombres de negocios ricos y de sus descendientes, pues muchos de estos individuos, que tienen seguridad económica gracias a que poseen inversiones y fondos fiduciarios, se han dedicado a las profesiones liberales, a la política o han gastado sus energías en obras de caridad o proyectos culturales.

Por valioso que sea el *Social Register* en tanto que índice de la pertenencia a la clase superior norteamericana, presenta, no obstante, cinco inconvenientes que no permiten que se le utilice como criterio único. Primero, se publica solamente en 12 ciudades, de modo que está muy circunscrito desde el punto de vista geográfico. Posee escaso valor, o ninguno, por lo que toca al sur o al suroeste, pese a que algunas personas de estas regiones figuran en los registros de Washington y Nueva York. Bajo este mismo aspecto, de la costa occidental únicamente San Francisco está representado. En segundo lugar, el *Social Register* no registra acaudalados "étnicos", como los católicos irlandeses y los judíos. Aunque esto refleja ciertamente un antagonismo importante en el seno de la clase superior, hay razones para creer, con fundamento en los matrimonios mixtos y la asistencia a las escuelas privadas, que esta barrera se está desmoronando más rápidamente de lo que el *Social Register* parecería indicar. En tercer lugar, el *Social Register* de Washington registra automáticamente al presidente, al vicepresidente, el gabinete, el Senado, la Suprema Corte y algunos embajadores. En resumen, la inclusión en el *Social Register* de Washington no puede tomarse como prueba de la pertenencia a la clase superior. Este punto es especialmente importante cuando se examina si miembros de la clase superior controlan o no el gobierno federal. El tomar el *Social Register* de Washington como criterio constituiría una prueba ambigüa, porque es tanto un índice de la "élite política" como de la clase superior. En cambio, esto no ocurre con las demás ciudades, ni la inclusión en el *Social Register* de Washington es transferida automáticamente a otra ciudad cuando la persona que no pertenece a la clase superior deja su cargo político. En cuarto lugar, al considerar las limitaciones del *Social Register* como criterio único de

pertenencia a la clase superior, hay que tener presente que parece eliminar nombres por razones totalmente arbitrarias, como son escándalo, divorcio, matrimonio fuera de la clase social propia o con una estrella de cine, etc. Estos casos suelen ser ocasión de mucha especulación alrededor del *Social Register* y de sus criterios relativos a la inclusión, pero lo cierto es que no se percibe claramente ningún patrón de conducta. Finalmente, nadie ha de incluirse necesariamente en el *Social Register*, y muchas personas preferirán acaso no serlo. Tal fue el caso con nombres ilustres como los de John Hay Whitney y Cornelius Vanderbilt, por ejemplo. En fecha más reciente, una de las hijas de Nelson Rockefeller decidió retirar su nombre simplemente no devolviendo un impreso para el cambio de dirección. Los rumores acerca de que había sido eliminada porque su esposo, un sacerdote, era de izquierda, condujeron a los desconcertados propietarios del *Social Register* a conceder una extraña y extensa entrevista a *The New York Times*, en cuyo curso la exclusión de Ann Clark Rockefeller Pierson le fue achacada a ella misma.[8] Es posible que otros miembros de la clase superior retiren sus nombres de un directorio telefónico "de grupo", porque discrimina a los elementos acaudalados de otra raza con los que ellos tienen tratos y con los que celebran matrimonios mixtos. Por esta sola razón sería conveniente hallar otros criterios de pertenencia a la clase superior. Tales criterios serán producto de la consideración de las instituciones sociales que se encuentran en la base de la clase superior norteamericana y enlazan sus miembros entre sí.*

LAS INSTITUCIONES SOCIALES DE LA CLASE SUPERIOR

En la base de la clase superior norteamericana hay una serie de instituciones sociales que son su columna vertebral —escuelas privadas, universidades de élites, las hermanda-

* Existen otros directorios sociales además del *Social Register*, pero no son útiles como índices de pertenencia a la clase superior porque no hay prueba sistemática alguna de que reflejen realmente una clase social superior en las áreas que abarcan. Son necesarios estudios como los que efectuó Baltzell, antes de que estos libros azules, libros verdes y registros lleguen a tener algún valor para el estudio de la clase superior norteamericana.

des "apropiadas", casinos, bailes de debutantes, balnearios, organizaciones culturales y de caridad, así como diversiones tales como la caza de zorros, partidos de polo, deportes náuticos y otros.* La escuela privada constituye un excelente punto de partida, porque su ascenso en importancia coincidió con el desarrollo de la clase superior de fines de siglo. Baltzell insiste en que en esa época la escuela apropiada remplazaba a la familia en tanto que elemento sociológico principal de la clase superior: "El internado de Nueva Inglaterra y la elegante universidad del este se convirtieron en sustitutivos de la familia de la clase superior, prácticamente a escala nacional".[9] El educar a los ricos de la gran ciudad del país entero no es más que una de las funciones de la escuela privada, que cumple al propio tiempo otras funciones. Primero, las escuelas privadas constituyen un terreno de prueba en donde los antagonismos entre viejos ricos y nuevos ricos se atenúan y los hijos de estos últimos son asimilados benignamente. Luego, son la avenida principal a través de la cual los hijos de la clase superior de ciudades más chicas conocen a sus contrapartes del país entero. Tal vez sea igualmente importante el hecho de que las escuelas asimilan los elementos más brillantes de las demás clases, porque esta asimilación es importante desde el punto de vista de la estabilidad social. Sweezy llama a las escuelas privadas "reclutadoras de la clase dirigente, que chupan hacia arriba a los elementos más capaces de las clases inferiores y realizan la doble función de infundir nuevos cerebros a la clase gobernante y de debilitar la jefatura política de la clase trabajadora".** Y efectivamente, muchas escuelas privadas emplean a personas que tienen por

* Sin embargo, éstas no son en modo alguno las solas instituciones que se encuentren en la base de clase superior norteamericana. Instituciones financieras y económicas como las grandes sociedades y las direcciones de éstas, que constituyen su base económica, se examinarán en el capítulo siguiente. Los casamientos entre iguales, institución de primera importancia que resulta de la acción conjunta en las instituciones antes mencionadas, se examinarán como parte de la demostración de que la clase superior es de alcance nacional.

** Después de citar extensamente a Sweezy sobre esta cuestión, Baltzell añade: "Lo que un marxista considera tan peligroso a Tocqueville le parecía deseable". Baltzell opina que los marxistas "ven acertadamente a su peor enemigo en el ideal oportunista, que va en contra de sus ideales de la igualdad de condiciones".[10]

misión la de buscar a los individuos de talento de las clases inferiores.

Las más prestigiosas de las escuelas privadas para muchachos son probablemente las de Groton, St. Paul y St. Mark, pero Choate, Hotchkiss y St. Andrew no les van muy a la zaga. Los descendientes de 65 de las 87 grandes fortunas americanas estudiadas por Myers frecuentaron las escuelas de Groton, St. Paul y St. Andrew entre 1890 y 1940. Sin embargo, las más conocidas de estas escuelas son las de Phillips Exeter y Phillips Andover, que cuentan con un número mayor de estudiantes becados y una minoría considerable de ricos estudiantes judíos. Otras escuelas importantes para muchachos son las de St. George, Kent, Taft, Middlesex y Deerfield, en Nueva Inglaterra; Lawrenceville, en Nueva Jersey, Hill, en Pennsylvania, Shattuck, en Minnesota, y Episcopal High y Woodberry Forest, en Virginia.

Por supuesto, hay más que un puñado de estas escuelas, de las que unas son de tipo más intelectual y algunas más liberales que otras. Un estudio de Kavaler, basado en entrevistas con mujeres de la clase superior del país entero, condujo a una lista de 130 escuelas privadas para jóvenes muchachos y para señoritas de la clase superior. Pese a que esta lista sea incompleta, pues deja de lado escuelas tan importantes como las de Berkshire, Salisbury y Scarborough, es valiosa, con todo, en conexión con otras consideraciones, tales como los antecedentes familiares y la pertenencia a clubes.

Tal vez no es necesario añadir que la mayoría de estos estudiantes pasan luego a la escuela superior. Kavaler estima en 90 % el número de los graduados de las escuelas privadas que van a la escuela superior, en tanto que un portavoz de una asociación de escuelas privadas sostiene que actualmente prosiguen su educación 99 % de las señoritas graduadas de tales escuelas.[11] Sobra asimismo añadir que estos estudiantes bien preparados asisten a las escuelas superiores y las universidades más distinguidas del país. Por ejemplo, los graduados de Lawrenceville en 1965 fueron a las siguientes escuelas superiores en grandes números: Harvard, 14; Princeton, 10; Yale, 8; Georgetown, 7; University of North Carolina, 7; Brown, 5; Cornell 5; University of California, Berkeley, 5; Columbia, 4; Buck-

nell, 4; Penn, 4; Stanford, 4; Vanderbilt, 4 y Wesleyan, 4.[12]

Hace veinticinco años no podía sobrestimarse la importancia de una educación de la Ivy League al estudiar la clase superior norteamericana, y eran excelentes las probabilidades de que un graduado de la Ivy League pudiera catalogarse como miembro de aquélla. De 1900 a 1940, Harvard, Yale, Princeton y algunas otras escuelas superiores distinguidas del este reunieron a los ricos de todo el país, aventajando en importancia a las universidades locales —como por ejemplo la Universidad de Virginia— que durante tantas generaciones habían preparado a los miembros de la clase superior de sus respectivas regiones. Las preferencias en cuanto a estas escuelas variaban sólo ligeramente de una ciudad a otra. Los bostonianos, por ejemplo, preferían Harvard; los neoyorquinos preferían Yale, en tanto que St. Louis y Baltimore eran adictas a Princeton. Únicamente dos ciudades con *Social Register* siguieron favoreciendo, por un pequeño margen, las escuelas locales: Filadelfia siguió siendo leal a Penn, San Francisco a Stanford y a la University of California en Berkeley. Sin embargo, con la segunda guerra mundial, el tipo de concentración en algunas escuelas del este empezó a variar. Las presiones de la población, la ley de los GI (soldados rasos), requisitos de admisión más rígidos, más becas para los estudiantes necesitados y el aumento en respectabilidad de otras universidades fueron factores que influyeron en el cambio, pero lo fueron también las experiencias de la guerra, que tanto contribuyeron a socavar las actitudes y los prejuicios de muchos de los jóvenes aislados de la clase superior. Datos comprobantes de la importancia de las escuelas de la Ivy League en el desarrollo de una clase superior nacional pueden encontrarse en los estudios históricos de Baltzell; en tanto que Gene Hawes [13] ha compilado datos que revelan los cambios que se han producido en el papel de estas universidades. Su estudio del *Social Register* de Nueva York reveló que el 67 % de los jóvenes adultos que habían asistido a la escuela superior se habían graduado en Harvard, Yale o Princeton. En contraste, el 45 % de los que corrientemente concurrían a una universidad estaban en una de las "tres grandes". En el plano de graduación y profesional, Harvard

y Columbia eran las universidades más importantes, siguiéndoles Yale en tercer lugar a cierta distancia. Será interesante, en ocasión de estudios futuros, observar si Harvard, Columbia y Yale conservarán o no la delantera en la preparación de los graduados, pues estas escuelas han sido en definitiva las más importantes en la formación de abogados, médicos e intelectuales de la clase superior. Estas escuelas de la Ivy League han desempeñado asimismo un papel preponderante, según lo hace observar Baltzell, en la preparación de los presidentes norteamericanos:

> En la primera mitad del siglo xx, cinco de nuestros ocho presidentes fueron graduados de Harvard, Yale, Princeton o Amherst. Otro, el sexto, provenía de Stanford, "'la Harvard occidental", en donde el sistema social se parece más al del este.[14]

Y no sólo los presidentes se prepararon en estas universidades de élite. El estudio de Mills de 513 políticos de categoría —individuos que entre 1789 y 1953 desempeñaron los cargos de presidente, vicepresidente, presidente de la Cámara, miembros del Gabinete o de la Suprema Corte de Justicia— reveló que el 22 % de ellos había frecuentado Harvard, Yale o Princeton. "Si se incluyen escuelas tan famosas como las de Dartmouth y Amherst, entonces una tercera parte de los políticos importantes y el 44 % de los que frecuentaron en algún momento una escuela superior fueron a escuelas de primera de renombre del este." [15] Y el mismo patrón se aplica al mundo de los negocios. Por ejemplo, en un estudio de 476 directivos generales que frecuentaron la escuela superior, "el 86 % había recibido su preparación de subgraduado en las solas Yale, Harvard y Princeton..." [16] Un estudio de todos los directores en el *Register of Corporation, Directors, and Executives,* de Poor, reveló que 4 135 de los directores provenían de Harvard. A ésta le seguían, en representación numérica, Yale, Princeton y la University of Pennsylvania.[17]

Ha habido cambios en los clubes exclusivos para caballeros existentes en toda ciudad de cierta importancia, pero, tal como lo dijera Max Weber, siguen constituyendo

la prueba básica de que se es caballero.[18] Entre estos cambios figura el de que algunas damas han penetrado en la sala de algún club, acontecimiento inconcebible en "otros tiempos". Por otra parte, ser miembro de decenas de tales clubes ya no es la moda, pese a que unas pocas personas sigan perteneciendo a media docena o más de ellos. Finalmente, muchos clubes han perdido reputación a causa de su antisemitismo, lo que ha conducido a renuncias públicas por parte de miembros eminentes de la clase superior. Y lo que es peor, muchos directivos afortunados se han hecho miembros, dando lugar a que los más empedernidos de los ricos hereditarios clamen que el carácter de los clubes se relaja al permitir que "cualquiera" pueda atravesar sus augustos portales. Pero pese a todas estas revoluciones, las funciones de los clubes siguen siendo en gran parte las mismas. Proporcionan una atmósfera libre en la que los nuevos miembros de la clase superior pueden ser entrenados en las prácticas que rigen la conducta de los caballeros. Proporcionan asimismo un lugar en donde pueden ponerse los fundamentos de tratos importantes de negocios, y un lugar donde las diferencias económicas y políticas pueden componerse en forma amigable. Además, los clubes constituyen puertos de refugio para los hombres de negocios que viajan, lugar en donde conocen a sus compatriotas de otras localidades y que a las primeras familias de pequeñas ciudades les permite establecer vínculos con la clase superior nacional. Baltzell demuestra de la manera más convincente que los "superiores de los superiores" de las pequeñas ciudades estudiados por los sociólogos hace una generación son miembros de uno o más de tales clubes, cuando no graduados de las escuelas privadas más exclusivas.

Son demasiado numerosos estos clubes para nombrarlos aquí. Los más conocidos comprenden el California en Los Ángeles, el Pacific Union en San Francisco, el Duquesne en Pittsburgh, el Links y el Knickerbocker en Nueva York, el Somerset en Boston, y el Piedmont Driving Club en Atlanta. Sin embargo, entre los más importantes figuran los clubes Harvard, Princeton y Yale de Nueva York y de otras ciudades importantes. Las ramas neoyorquinas de estos clubes son particularmente importantes, porque proporcionan un lugar en donde los

hombres de negocios que viven fuera pueden encontrar a sus antiguos amigos y condiscípulos, y

> ...además, innumerables muchachos de provincia que estudian en Princeton, Harvard o Yale viven en el club perteneciente a su universidad durante los primeros años después de egresados, si es que forman parte del gran grupo de alumnos de Ivy que cada año buscan fortuna entre las "cavernas" de Walt Street o, en años más recientes, a lo largo de Madison Avenue.[19]

Estos clubes de alumnos son asimismo muy importantes porque no son tan antisemitas y anticatólicos como sus contrapartes más pretenciosas. Por otra parte, son más apropiados para proseguir la asimilación de miembros de talento de las otras clases, tarea iniciada según vimos en la escuela privada o en la escuela superior de la Ivy League.

La vida en los puntos de verano tampoco suele ser lo que era, pese a que sus funciones sigan siendo las mismas. Por lo pronto, las enormes quintas suntuosas ya no son comunes. Por otra parte, la moda de los lugares de veraneo cambia al correr de los años, y el estilo de vida en algunos de ellos podrá variar desde la "ausencia de comodidades" hasta el esplendor victoriano. Además, otros nuevos se han convertido en parte integrante del circuito, y las costas de Georgia y Florida han remplazado los balnearios de Virginia, que eran los lugares de recreo más populares de hace unos años. Pese a todo esto, los lugares de veraneo siguen siendo un terreno fecundo para la confección de matrimonios entre elementos de ciudades distintas.

Los bailes de presentación en sociedad cumplen la función de encauzar las inclinaciones democráticas de los impulsos libidinosos. O en las palabras de Baltzell: "...las veleidades democráticas del amor romántico causan a menudo estragos en la solidaridad de clase".[20] Estas fiestas de debutantes anuncian que la muchacha es ahora casadera y que pueden aspirar a su mano, preferentemente, los muchachos a quienes se envía una invitación. Cuando el torbellino de los bailes y las fiestas de presentación no realiza su función —lo que suele ser lo más probable a una edad en que tanto las muchachas como los muchachos tienen todavía cuatro años de escuela superior por

delante— entonces la función de encauzar es asumida por las hermandades, masculinas o femeninas, "apropiadas", o por clubes de jóvenes adultos como el Bachelors and Spinsters de San Francisco, Los Ángeles y otras ciudades principales. Conviene subrayar que las discusiones acerca de la prodigalidad y la frivolidad de estos bailes de presentación no hacen justicia a la función importante que realizan, porque una buena dosis de casamientos entre iguales constituye siempre el meollo de una clase social coherente.

A los miembros competitivos y activos de la clase superior norteamericana la vida del hacendado feudal se les antoja manifiestamente casi idílica. Y efectivamente, uno de los primeros actos de muchos de los miembros recién llegados de la clase superior es el de tratar de realizar los maravillosos sueños de aquella vida volviendo al campo. Se compran una granja o un rancho, crían ganado o caballos y cazan con jauría. Hay marcas de cacerías en Estados Unidos, unas más exclusivas que las otras, y la afición es tan fuerte que la región de Arapahoe en el Colorado, carente de zorros, proporciona amablemente el coyote. El caballo figura asimismo entre los pasatiempos preferidos de muchos miembros de la clase superior. No es mera coincidencia el que a las carreras de caballos se las designe como "deporte de reyes", y puede revelarse que los *jockey clubs* no son para los jockeys, sino que albergan a miembros de la clase superior. Esta afición de algunos miembros de la clase superior a criar, montar y ver correr caballos ayuda a cimentar los lazos entre el este, donde montar a caballo ha sido un deporte durante mucho tiempo, los estados adyacentes de Maryland y Kentucky, donde se crían y entrenan caballos, y el oeste y el suroeste, donde montar a caballo es un símbolo de la ruda existencia fronteriza, eliminada por completo en fecha muy reciente. Se necesitan también caballos para el juego de polo, deporte que no es fácil que se una al golf, al tenis y al brigde en un desplazamiento total hacia los niveles de la clase media. Por ejemplo, un grupo de individuos ricos de todo el país envía ocasionalmente sus caballos por avión al King Ranch de la familia Kleberg, en Kingsville, Texas, para gozar de un fin de semana ju-

gando al polo, y regresan, llegado el lunes, a quehaceres más mundanos a miles de kilómetros de allí.*

Sin embargo, los miembros deportistas de la clase superior no pasan todo su tiempo libre montados a caballo. También está el agua, en la que la navegación y el yachting siguen siendo pasatiempos de caballeros. Y de hecho, la navegación dio origen a uno de los más célebres aforismos de la clase superior, que se sigue repitiendo prácticamente en toda crónica de la alta sociedad: "Puedes negociar con todo el mundo —dijo en una ocasión J. P. Morgan— pero sólo navega con un caballero". Ésta es, al parecer, la manera de sentir del aristócrata Franklin D. Roosevelt, pues "prefería descansar en lo que Jim Farley designó en una ocasión, con un dejo de envidia, como el 'Gabinete de Papilla', al verlos partir por una breve vacación con el Presidente en el yate de Vincent Astor".[22]

Los miembros de la clase superior norteamericana participan en una gran cantidad de organizaciones culturales y caritativas. De hecho, controlan la mayor parte de estas organizaciones, y las pruebas de esto son tan ubicuas en la prensa diaria y las obras de Baltzell, que no emprenderemos al respecto intento alguno de documentación sistemática. Unos pocos ejemplos bastarán:

> El arquitecto Nathaniel A. Owings [SR, SF]** ha aceptado el cargo de Chairman of the President's Council, en Pennsylvania Avenue, que tiene por objeto embellecer el Capitolio de la nación.[23]

> En alguna forma ["los Nuevos Elegantes"] encuentran tiempo para obras de caridad, funciones religiosas, proyectos municipales y excursiones con los alumnos de la escuela superior.[24]

* En 1937, Dixon Wecter caracterizó al ahora estadista Averell Harriman como "industrial y jugador de polo".[21] Mencionamos a Harriman porque es uno de los "hilos rojos" que corre a todo lo largo de nuestra exposición. Industrial, financiero, embajador, secretario de comercio, alto funcionario del Departamento de Estado y emisario especial de presidentes, es un prototipo ideal del miembro de la élite del poder que pasa de un lugar de mando a otro en diversas jerarquías institucionales.

** *Social Register*, San Francisco. Hemos adoptado este método abreviado de identificar a los que figuran en la lista del *Social Register*, ya que las expresiones como las de "registrado socialmente" o "socialmente inscrito" son poco elegantes.

El financiero de Pittsburgh Andrew Mellon, inscrito en el *Social Register*, construyó la Galería Nacional de Arte de Washington, en 1937, a un costo de 15 millones de dólares, para albergar su colección estimada en 50 millones de dólares. Ahora su hijo, Paul Mellon, tiene en proyecto otra galería pública en Washington para sus más de 500 obras de arte.[25]

C.D. Jackson [SR, NY], fallecido, fue un alto empleado de Time, Inc., consejero del presidente Eisenhower y miembro del consejo de administración de la Sinfónica de Boston.

E. Roland Harriman, hermano de Averell, preside la Cruz Roja norteamericana.

LAS PUERTAS DE ENTRADA A LA CLASE SUPERIOR

El acceso a la clase superior norteamericana actual no constituye una empresa imposible, aunque un pasaporte para el interior de sus recintos más íntimos sólo sea concedido primero a las generaciones subsiguientes. Para el rico recién llegado, el primer paso como familia es la participación en proyectos culturales y caritativos. El trabajar en la organización de tales obras y donar cantidades considerables de dinero conducirá a menudo a invitaciones a cenas privadas, además de a otras actividades de la clase superior. Otra importante vía de acceso para la familia aspirante consiste en contratar una secretaria social, la que, a su vez en forma asaz interesante, hemos encontrado que suele ser miembro de la sociedad superior ella misma. La secretaria social tendrá muchas sugerencias que hacer: se encargará de las listas de invitados, de los proveedores y de la música para las fiestas, a las que invitará a sus amigos y clientes de la clase superior. La secretaria social es particularmente importante en la preparación de las fiestas de presentación en sociedad, porque tiene listas de invitados de otros clientes y de los estudiantes matriculados en las escuelas privadas. El hecho de ser aceptado como cliente por una persona así constituye casi una garantía de que se está en el ascensor que lleva a la clase social superior. No puede exagerarse la importancia de esta persona aparentemente banal, porque tiene por misión cribar y moldear a los que solicitan su admisión en dicha clase.

Para el hombre de la familia, la vía de acceso más

importante a la clase superior es la elección de uno de los clubes exclusivos de caballeros. Baltzell observa que existe una jerarquía entre estos clubes y cita el *Lords of Creation*, de Allen, para mostrar cómo cada generación es llevada un paso más cerca hacia el sagrario máximo:

El siguiente progreso es característico: John D. Rockefeller, Union League Club; John D. Rockefeller, Jr., University Club; John D. Rockefeller III, Knickerbocker Club.[26]

La admisión en un club es a menudo, según lo señala Osborn Elliot (SR, NY), de *Newsweek*, en su *Men at the Top*, uno de los primeros signos de que el joven directivo inteligente se encuentra en camino de una promoción importante. Para la mujer de la familia, el acceso más típico a la clase superior es la Junior League. Fundada en 1901 por Mary Harrimann Rumsey (hermana de Averell) y otros personajes de la alta sociedad de Nueva York, contaba a principios de los sesenta con unos 78 000 miembros, en más de 180 ciudades norteamericanas. No es tan exclusiva como muchas organizaciones de la clase superior y ha sido una de las más importantes en la cooptación de señoras de la aristocracia de las ciudades de provincia y de las esposas de prósperos directores de grandes empresas. Una de las mejores características de la Liga es la de su estructura nacional, porque su filiación transferible representa una importante entrada en la sociedad de la nueva localidad para la esposa del marido organizador que ha de cambiar con frecuencia de residencia. En muchas ciudades, las juntas directivas de los hospitales realizan una función similar.[27]

La consecución de la condición de miembro de la clase superior es tal vez ligeramente menos penosa y menos tímida para los hijos de los ricos recién llegados. Lo más importante es que el hijo sea mandado a una escuela privada. Poder costear esto es por así decir, "probar" en cierto modo a los miembros hereditarios de la clase superior que el advenedizo dispone de medios, porque la escuela privada es muy cara. A menudo la enseñanza no es más que el principio; los gastos de viaje, cuarto y pensión, así como el mantenimiento, en ocasiones, de un caballo, pueden hacer subir el costo hasta de 3 000 a 5 000 dólares

al año. También la admisión en una escuela privada "prueba" a menudo que se está "bien relacionado", pues con frecuencia se requieren, para ser admitido, recomendaciones de alumnos y amigos. La asistencia a una de las escuelas privadas exclusivas garantiza automáticamente que el niño se mezclará con los hijos de los miembros de la clase superior. Para empezar, su nombre figura en la lista de los matriculados, que será revelada discretamente a las escuelas privadas vecinas del sexo opuesto, así como a las secretarias sociales y las clases de danza. Esto se traduce en invitaciones a las actividades sociales de las escuelas, a las clases de danza y a las fiestas de presentación en sociedad. En la escuela misma, el niño aprende los valores, las maneras y la mayoría de las expresiones de la clase superior, lo que constituye uno de los signos más característicos de clase y de origen regional. De la asistencia a la escuela privada no hay más que un paso a la admisión en las fiestas de presentación en sociedad y en las reuniones de las relaciones escolares; el resultado suele ser el casamiento con un miembro de la clase superior hereditaria.[28]

Al estudiar las clases sociales, Sweezy afirma que éstas poseen un núcleo identificable pero en cambio límites muy vagos. En los extremos, dice Sweezy, las clases sociales parecen penetrar una en otra.[29] Si bien esto es cierto por lo que se refiere a los niveles inferiores de la sociedad, cosa que conduce a algunos sociólogos a abandonar el rígido concepto de "clase" por conceptos de sonido más flexible, como los de "grupos sociales", "grupos de condición" o "estratos sociales", puede verse que las secretarias sociales, los clubes, las ligas, las escuelas privadas y demás instituciones similares confieren a la clase superior un carácter sorprendentemente definido.[30] Se necesita una cantidad considerable de dinero para llamar siquiera a la puerta de las instituciones cooptantes, contactos adecuados para conseguir ser admitido y un cierto grado de preparación para obtener la certificación. Una vez en el interior del castillo hay muchos cuartos, sin duda, pero esto no ha de hacer olvidar el carácter formidable de su entrada rodeada de fosos.

LA COHESIÓN DE LA CLASE SUPERIOR NORTEAMERICANA

Toda ciudad de cierta importancia en el país tiene instituciones sociales de clase superior, de estructuras y funciones semejantes, pero esto no constituye prueba suficiente alguna de la existencia de una clase nacional superior coherente. Podría ser que se tratara simplemente de estructuras análogas y que los miembros de una ciudad o región rara vez tuvieran algo que ver con seres, animados de un mismo espíritu, de otras partes del país. ¿Cómo puede averiguarse que las acciones recíprocas entre individuos tienen extensión nacional? El camino primero y más importante es a través del matrimonio entre miembros de grupos distintos. El *Social Register* tiene una sección especial que lleva por título "Married Maidens" ("Jóvenes casadas"), lo que le permite a uno, entre otras cosas, encontrar a viejos conocidos que se han mudado a otras ciudades. Una lectura cuidadosa de "Married Maidens" sugiere que los matrimonios entre grupos son nacionales en cuanto a su extensión. El carácter interlocal de los matrimonios mezclados de la clase superior puede demostrarse de otra manera, esto es, examinando las páginas de la sección de sociales de los principales periódicos. Nuestro rápido estudio de *The New York Times*, del *San Francisco Chronicle*, del *Los Angeles Times*, del *Houston Post* y del *New Orleans Times-Picayune* nos reveló una serie de casamientos entre miembros de diversos grupos. Tal vez un ejemplo del *San Francisco Chronicle*, del 2 de agosto de 1965, nos dará una ligera idea de lo que se trata. Todas las personas mencionadas en el siguiente anuncio, excepto el sobrino de Winston Churchill, están inscritas en el *Social Register*, incluso Gillian Spreckels Fuller, hija de un petrolero tejano y de una heredera azucarera de San Francisco. Está inscrita en la edición de Nueva York:

SYIDA HAAS SE CASARÁ
CON CLAXTON ALLEN LONG

El Sr. y la Sra. Edward Thompson Haas han anunciado los esponsales de su hija Syida con Claxton Allen Long en un *cocktail-party* anoche, en su residencia de Hillsborough.

Syida vivió el año pasado en Nueva York y conoció a su novio allí, hace seis meses. La novia ha estado trabajando en una galería de arte, y el novio está asociado a la Morgan Guaranty Trust Company en Nueva York.

La novia, californiana de la cuarta generación, está egresada del Finch College. Estudió su último año de carrera en Europa, en donde se especializó en artes.

Syida debutó en el cotillón de 1957, y el mismo año fue presentada en un baile ofrecido por sus padres en su residencia de Hillsborough.

Tiene un hermano, Edward Thompson Haas, Jr., y es prima de Ed Conner, presidente de The Bachelors.

Es nieta del Sr. y la Sra. Edward Francis Haas, fallecidos, y del Sr. y la Sra. Seward Arthur Griggs, fallecidos, todos de San Francisco.

Su prima, nacida Gillian Spreckels Fuller, se casó con Lord Charles Spencer-Churchill, segundo hijo del Duque de Marlborough, el 23 de julio en Londres.

El novio es hijo del Sr. y la Sra. Isaac Addelbert Long, de St. Louis. Tiene dos hermanas, Ada Long, que estudia en Stanford, y la Sra. Roland Baer, Jr., de St. Louis.

Se graduó en la St. Louis Country Day School y en la University of Virginia, en donde fue miembro del St. Anthony Hall.

Es miembro del St. Louis Country Club, del University Club de Nueva York y del Brookville Polo Club de Long Island.

Se proyecta la boda para el otoño, en la península.

Más documentación sobre la extensión nacional de los matrimonios entre miembros de diversas ciudades se encontrará en las obras de Amory, Baltzell, Lundberg y Wecter. Los ejemplos de Baltzell son importantes porque también muestran muchos casos de casamientos mixtos entre católicos, judíos y protestantes de la clase superior, por lo menos entre las familias más conocidas.

Una segunda forma de demostrar la cohesión de la clase nacional superior es la del estudio de la asistencia tanto a escuelas privadas, escuelas superiores de Ivy League, y lugares de veraneo, así como las filiaciones múltiples a clubes de caballeros. Las obras de Baltzell proporcionan pruebas impresionantes de la concordancia en las cuatro instituciones, en tanto que *The Last Resorts*, de Cleveland Amory, es prácticamente definitivo en sus anécdotas acerca de la acción recíproca en los lugares de veraneo. Los ejemplos de Baltzell revisten una vez más un

interés considerable, porque muestran la acción recíproca entre las juventudes protestante, católica y judía en las escuelas privadas y en los colegios de la Ivy League. Por otra parte, muestran la exclusión de los judíos de los clubes y lugares de veraneo. Más que repetir información de estas fuentes, preferimos presentar algunos datos nuevos:

El comité de padres de familia de la St. Paul's School se reunió el sábado 6 de febrero de 1965. Asistieron a la reunión 19 de los 27 miembros. Entre las ciudades representadas figuraban San Francisco; Concord, N. H.; Oyster Bay, N. Y.; Winnetka, Ill.; Groton, Mass.; Arlington, Vt.; Nueva York (2); Nueva Orleáns, La.; Boston, Mass., y Haverford, Pa.[31]

Los presidentes regionales de alumnos de la St. Paul pueden encontrarse en todas las ciudades de *Social Register*, excepto Cleveland y Baltimore, así como, entre otras, en Denver, Detroit, Houston, Indianápolis, Los Ángeles, Louisville, Memphis, Minneapolis, Phoenix, Portland y Salt Lake. El presidente regional de Greenwich, Conn., es un Rockefeller, y el presidente de Wilmington, Del., es un Du Pont.[32]

Pomfret School, Pomfret, Conn.: "Esta conocida escuela preparatoria, atrae a estudiantes de lugares tan lejanos como Wyoming y Texas".[33]

Shattuck School, Faribault, Minn.: "Shattuck es una escuela a la vez militar y eclesiástica (episcopal). Goza de una buena reputación académica. Estudiantes entre los 13 y los 19 años acuden a ella desde todos los confines de Estados Unidos. Enseñanza, cuarto y pensión ascienden a dos mil dólares. El costo de los uniformes es de unos 235 dólares".[34]

"Los turistas vienen aquí casi de todas partes, pero éste [Jackson Hole, Wyo.] es un lugar de veraneo para familias acomodadas de California, Illinois, Colorado y Utah..." [35]

La Harbor Point Association, Harbor Point, Mich., es un lugar de veraneo exclusivo para 82 familias de Cincinnati, St. Louis, Detroit y Chicago.[36]

"[Sea Island, Ga., es] muy favorecido por familias moderadamente acomodadas y cultivadas del sur, así como por las parejas en luna de miel a las que gusta la manera de ser sureña, aunque acuden también todos los años cierto número de personas del Midwest y de yanquis." (La mayoría de los miembros relativamente escasos de la rama sureña de la clase superior son "moderadamente" acomodados según el criterio de la clase superior del norte.)[37]

"Hoy, Nathan Pusey, Walter Lippmann, Thomas Gates y Nelson Rockefeller irán [a Mount Desert, Me.] a disfrutar de uno de los mejores lugares de deporte de vela del mundo, aun-

que la mayor concurrencia de visitantes sigue siendo la de Boston y Filadelfia." [38]

"Sin embargo, si la sociedad es de familias norteamericanas eminentes, esta población [Miami, Fla.] cuenta con ella. Los Firestone, los Du Pont, los McCormick, los Bell, los Palmer, los Vanderbilt, los Astor y sus hijos están aquí [vacacionando].

Según Baltzell: "El elegante ambiente veraniego fomenta el desarrollo de la solidaridad de la clase superior a escala nacional en Estados Unidos, y los romances veraniegos en la encantadora isla de Mount Desert se han traducido con no poca frecuencia en alianzas entre familias de diversas ciudades. Entre éstas, el nieto de Joseph Pulitzer (de St. Louis) está casado ahora con la nieta de Samuel M. Vauclain, antiguo presidente de la Baldwin Locomotive Works...; la anterior esposa de Nelson Rockefeller (de Nueva York) es la nieta de George Roberts de la Pennsylvania Railroad, y la que de soltera fue Louise de Koven Bowen, descendiente de un antiguo abogado de Chicago, quien prestó su prestigio al servicio de la Jane Addams' Hull House, vive ahora en Chestnut Hill en calidad de esposa de John Wanamaker, vicepresidente de los almacenes de departamentos de su bisabuelo".[40]

La membrecía a un club proporciona pruebas complementarias del alcance nacional de la clase superior norteamericana. Cabe resumir este aspecto a partir de un estudio de Ann Bicknell sobre la pertenencia a diversos clubes de los directores de las 20 mayores compañías industriales.[41] No hay más que algunas juntas directivas sincronizadas en este grupo, porque es contrario a la ley que empresas que compiten entre sí tengan directores en común. Sin embargo, cuando menos un director de 12 de las 21 compañías era miembro del Links Club, que Baltzell designa como "el *rendez-vous* neoyorquino del mundo de las corporaciones nacionales".[42] Las mejor representadas en el Links fueron la General Electric con siete miembros, la Chrysler con cuatro, la Westinghouse con cuatro, la IBM con tres y la U.S. Steel con dos. Las cifras correspondientes a otros clubes famosos son como sigue: Century (Nueva York), ocho compañías; Duquesne (Pittsburgh), siete; Chicago (Chicago), siete; Philadelphia (Filadelfia), cinco; Bohemian (San Francisco), cinco, y Pacific Union (San Francisco), cuatro. Cuando Barry Goldwater paró en el Bohemian Grove del Bohemian

Club, al norte de San Francisco, la revista *Time* describió éste como un "Walden amurallado para los acaudalados", añadiendo que "entre sus 1 950 miembros figuraban, aparte de una colección de personas poco conocidas pero influyentes, figuras tan diversas como Henry Ford II, el ex presidente Hoover [próspero hombre de negocios], Bing Crosby, Edgar Bergen, Earl Warren, Ernie Ford, Lucius Clay, el general retirado Albert Wedemeyer [anfitrión de Barry), el ex secretario de la Defensa, Neil McElroy [SR, Cincinnati] y el ex aviador Jimmy Doolittle". * [43]

Un tercer método de averiguar el alcance nacional de la clase superior consiste en preguntar a sus miembros si se conocen. Esto es, efectivamente, lo que hizo Floyd Hunter como parte de su estudio, *Top Leadership, U.S.A.*; se da una coincidencia considerable entre los 100 directivos superiores de fines de los cincuenta, según pudo averiguarse consultando a personas bien informadas (el método de la "reputación") y los individuos destacados en nuestro estudio hecho por medios totalmente distintos. Según los criterios que se expondrán al final de este capítulo, 45 de los 100 directivos principales de Hunter forman parte de la clase superior, en tanto que otros 30 pueden clasificarse como miembros de la minoría influyente. Los demás no pertenecen a la clase superior y son senadores (12), representantes del Congreso (4), líderes sindicales (3), miembros del gabinete (2), ex presidente (1), presidente de la Suprema Corte (1), asesor del presidente (1) y jefe religioso (1). Hunter entrevistó a la mayoría de estos directivos principales y, entre otras cosas, les preguntó si se conocían bien unos a otros. Los resultados fueron impresionantes, especialmente dentro del tercio superior del grupo. A título de otro ejemplo de esta forma de averiguar la acción recíproca en el seno de la clase superior, citaremos los estudios de David

* He aquí la relación de los clubes a los que pertenece Herbert Hoover, Jr. (SR, SF) —que es director de Hanna Mining, Monsanto Chemical, Southern California Edison, American Mutual Fund, Investment Company of America y Pacific Mutual Life Insurance, así como asesor del Departamento de Estado en asuntos de petróleo internacionales—: Century (Nueva York), University (NY), Bohemian (SF), California (LA), Metropolitan (Washington) y Chevy Chase (Maryland).

Guggenheim y Tony Mohr.[44] Ellos escogieron 25 nombres eminentes del *Social Register* de San Francisco y 20 miembros del California Club del *Blue Book*, de Los Ángeles, y les mandaron luego por correo un cuestionario invitándoles a considerar qué tan bien conocían a las demás personas de la lista respondiendo: 1) "muy bien", 2) "casualmente", 3) "de nombre", y 4) "no en absoluto". Basándose en una devolución del 76 % de la parte de los de San Francisco y del 70 % de la parte de los de Los Ángeles, encontraron que las clases superiores de ambas partes se conocían bastante bien.

Los resultados del método final utilizado para demostrar el alcance nacional de la clase superior, de las compañías entrelazadas y de las juntas directivas de fundaciones se expondrán en detalle en los capítulos siguientes. Sin embargo, podrá parecer ya, sobre la base de los resultados presentados, que el peso de la demostración contraria está a cargo de los que nieguen el carácter nacional de la clase superior norteamericana. El hecho de que el jueves sea el día de salida de las sirvientas en todo Estados Unidos no es una mera coincidencia.

LOS ANTAGONISMOS EN EL SENO DE LA CLASE SUPERIOR

Debería estar claro hasta este punto que el grupo que nos ocupa merece la designación de "clase social". Sin embargo, esto no implica en modo alguno que cada miembro conozca a todos los demás miembros personalmente, ni que cada miembro estime y admire a todos los demás miembros. La mera extensión asegura que los miembros de la clase superior norteamericana sabrán tanto uno "de" otro como se conocen uno a otro. Esto hace que las credenciales apropiadas, tales como las de las escuelas y de los clubes, sean tanto más importantes. La relativa falta de confianza confiere asimismo importancia a diversos elementos intermediarios. Los individuos que conocen a todo el mundo realizan una función esencial: la de trasmitir información y organizar la opinión. Comprenden personas tan conocidas como John J. McCloy, Averell Harriman y Robert Lovett, así como, en forma más general, individuos como aquellos identificados por Hunter en su estudio del liderazgo nacional superior.

Los antagonismos más importantes en el seno de la clase superior se deben a que a menudo entran en conflicto los intereses de los negocios. Esto se ha atenuado hasta cierto punto por medio de carteras de acciones distintas, empresas oligopolistas y el empleo de gerentes contratados, pero subsiste el hecho, con todo, de que el sistema norteamericano de negocios es muy competitivo. Una de las divisiones más profundas del mundo de los negocios es la que existe entre la industria pesada por una parte y los grandes distribuidores y la industria ligera por otra parte. Además, pueden surgir asimismo diferencias de opinión entre banqueros e industriales; según James W. Gerard (SR, NY), algunos fabricantes estaban disgustados a causa de intrigas de determinadas empresas de Wall Street a fines de los veinte.[45] El que subrayemos estas divisiones no significa en absoluto que nunca se produzcan diferencias entre otras empresas en el mundo de los negocios. Por ejemplo, cuando los proveedores de gas natural trataron de inducir al gobierno a permitirles aumentar sus precios, fueron derrotados por las industrias que utilizan gas natural en sus fábricas.[46] Y lo que es más importante todavía es que existe una división entre lo que Mills llamó los "liberales de los negocios" y la "vieja guardia". Los liberales de los negocios, que provienen por lo regular de las compañías más grandes, de mentalidad internacional, se manifiestan a través de organizaciones como el Council on Foreign Relations (Consejo de Relaciones Exteriores), el Business Advisory Council (Consejo Asesor de Negocios), el Committee for Economic Development (Comité para el Desarrollo Económico), el Partido Demócrata y el ala moderada del Partido Republicano, en tanto que la "vieja guardia", de conservadores prácticos, que tienden a ser hombres de negocios de orientación nacional, tienen como portavoz a la National Association of Manufacturers (Asociación Nacional de Fabricantes) y el ala conservadora del Partido Republicano. Mills discurría como sigue:

> En los círculos superiores de los negocios y sus asociaciones ha habido durante mucho tiempo una tensión, por ejemplo, entre la "vieja guardia" de conservadores activos y los "liberales de los negocios", o conservadores más sofisticados. Lo que la "vieja guardia" representa es el punto de vista —si no es que

siempre los intereses inteligentes— de los grupos económicos más estrechos. Lo que los liberales de los negocios representan es el punto de vista y los intereses de la más nueva clase propietaria en su conjunto. Son "sofisticados" porque son más flexibles en cuanto a adaptarse a hechos políticos de la vida, tales como el New Deal [Nuevo Trato] y los grandes sindicatos, porque han adoptado y se han servido de la retórica liberal dominante para sus propios objetivos, y porque han tratado, en general, de ponerse a la cabeza, o incluso ligeramente adelante, de la tendencia de estos desarrollos, en lugar de combatirlos, como suelen hacerlo los conservadores activos.[47]

Coincidiendo y reforzando los antagonismos de los negocios en el seno de la clase superior tenemos además los antagonismos religiosos. Los protestantes, que generalmente se hicieron episcopales o presbiterianos, controlaron en gran parte la revolución industrial, en tanto que los inmigrantes de fines del siglo pasado y principios del presente, algunos de los cuales se convirtieron en los ricos étnicos, llegaron a tiempo para participar en la revolución de los consumidores. Y tal como se verá en un capítulo ulterior, estos ricos étnicos se unieron con un número muy importante de las familias muy antiguas de la clase superior, para controlar el Partido Demócrata, en tanto que el Partido Republicano ha sido el instrumento de los industriales y los banqueros protestantes, que llegaron al poder en la última parte del siglo diecinueve.

No cabe negar la gravedad de estas divergencias religiosas. Como lo muestra Baltzell, son motivo de violentas controversias y de odios de grupo que no se perdonan fácilmente. La actitud de los protestantes de la clase superior en la primera mitad del presente siglo fue punto menos que increíble, siendo el menos cruel de sus actos la exclusión de los judíos y los católicos ricos de los clubes y los lugares de veraneo.[48] Esto condujo a los judíos de la clase superior a organizar sus propios clubes y lugares de veraneo. (El más importante de éstos, el Harmonie, de Nueva York, es uno de nuestros índices por lo que se refiere a la pertenencia a la clase superior.) Sin embargo, este etnocentrismo no mantuvo siempre las proporciones que llegó a adquirir durante los cuatro primeros decenios de este siglo, y tal vez esto permita esperar que su importancia volverá a decrecer una vez más. Tal como

observa Baltzell, los intereses de clase tienden a dejar de lado otros factores en los niveles más altos de la sociedad,[49] y hay que añadir que muchos de los excluidos no fueron solamente "judíos" o "católicos", sino "nuevos ricos" e "inmigrantes" también.[50]

En años recientes ha habido varios indicios de debilitamiento de la discriminación religiosa en el seno de la clase superior. En primer lugar, parece haberse producido un decaimiento en la importancia de la ética puritana protestante, que desempeñó un papel tan importante en la clase superior de hace una generación. Luego, muchos miembros de los clubes que practican el antisemitismo se han dado de baja, y el mero hecho de que autores de la clase superior como Amory y Baltzell condenen abierta y vigorosamente ese etnocentrismo constituye por sí sólo un índice de cambio. El catolicismo, en particular, se ha hecho respetable. Los nietos de Henry Cabot Lodge, por ejemplo, están siendo educados en la confesión católica; Henry Ford II es católico; Marshall Field III es católico; John McCone es un católico converso, e incluso la tejana Luci Baines Johnson es ahora católica, habiendo dejado el episcopalismo que compartieron las esposas de Lyndon Johnson y de Harry Truman. Tal vez el caso más interesante sea el de Henry Ford II. Su abuelo fue uno de los protestantes antisemitas más activos; en cambio, el "joven" Ford es católico y amigo íntimo de Sidney Weinberg, de Goldman, Sachs. Weinberg forma parte de la junta directiva de la Ford Motor Company. Otro miembro judío de la clase superior, Charles Wyzanski, Jr., es fideicomisario de la Ford Foundation. Se presentarán más pruebas de la reducción del antagonismo religioso en el seno de la clase superior en los capítulos subsiguientes identificando a judíos y católicos, procedimiento que en otro caso sería de mal gusto.

Hay además otros antagonismos en el seno de la clase superior. Por ejemplo, las tensiones entre los nuevos ricos y los viejos ricos son proverbiales y pueden comprenderse, al menos en parte, en términos de las diferencias de educación entre los viejos ricos y los de nueva cepa. La ineptitud para gastar el dinero con elegancia, aunada al sentimiento de rechazo, podrá conducir acaso a los nuevos ricos a la ostentación y la busca de "celebridad" y "pu-

blicidad", actitud que Amory observó que predomina en la primera y la segunda generaciones de las nuevas familias.[51] Sin embargo, la ostentación no se da necesariamente, como lo ha demostrado un estudio de los nuevos ricos de la segunda mitad del siglo XX.[52] Creemos que las tensiones entre los nuevos y los viejos ricos se deben a las barreras levantadas por estos últimos. Estas barreras, ya sea que alguien las perciba o no, realizan funciones importantes, y se las utiliza como si hubieran sido concebidas basándose en los descubrimientos más recientes de la psicología social de los grupos pequeños. Hacen que los nuevos ricos se esfuercen desesperadamente por cumplir los requisitos de admisión en el mundo misterioso de los clubes y del *Social Register*; en el proceso de la emulación, los aspirantes asimilan los valores y las maneras de aquellos a quienes quieren parecerse. Esto contribuye a mantener las normas establecidas desde hace tanto en la clase superior.

Otro antagonismo importante del pasado, que va perdiendo fuerza, es el que se refiere a las diferencias regionales. Creemos que la mayoría de estas diferencias se basan en realidad en los antagonismos ya examinados. Por ejemplo, en el caso del antagonismo en los negocios, hay competencia entre los financieros de Wall Street y los hombres de negocios del este, y entre las compañías propiedad de elementos del este y las que son propiedad de tejanos. Por otra parte, estas diferencias aparentemente regionales reflejan a menudo antagonismos entre viejos y nuevos ricos, como ocurre en el caso de la conducta de algunos tejanos.[53] Lo que queda de estas diferencias regionales, una vez eliminados de la consideración estos otros factores, no son más que diferencias menores en el modo de vida y en el folklore, que reflejan la geografía, el clima y la historia de una región determinada. Los sureños seguirán hablando de los "yanquis" y practicando deportes de clima cálido; los tejanos seguirán llevando sombreros de *cowboy* y disfrutando montar a caballo y explotar ranchos, y los de San Francisco seguirán jactándose de su ciudad y yendo a esquiar en la nieve de Lake Tahoe; sin embargo, no hay que confundir estas superficialidades pintorescas con el núcleo de los intereses, valores e instituciones que unen a la clase superior norte-

americana. La presencia de sureños, tejanos y sanfranciscanos en las escuelas privadas y en las escuelas superiores de la Ivy League, y así como el patrón de los casamientos entre grupos demuestran la insignificancia de estas diferencias regionales.

Finalmente, en nuestro examen de los antagonismos hay además, como lo señalan Baltzell y Sweezy al estudiar las divergencias en el seno de la clase superior, diferencias entre liberales y conservadores.[54] En efecto, cualesquiera que sean la clase social y los factores causantes, hay síndromes, esto es, constelaciones de intereses y actitudes que distinguen el temperamento liberal del conservador. De todas las pruebas que ha sido posible acumular en apoyo de este alegato, tal vez el mejor estudio es el que ha sido efectuado por la University of Minnesota, en el que los estudiantes examinados durante sus años de escuela superior volvieron a examinarse algunos años después, como adultos en los años medios. Se encontró, entre otras cosas, que aquellos que se llamaban a sí mismos "demócratas liberales", en cuanto opuestos a los "republicanos conservadores", estaban más interesados en las artes y menos en los negocios y los asuntos prácticos; tenían más probabilidades de obtener grados avanzados y de terminar su labor de subgraduados, pese al hecho de que no hubiera diferencia alguna de capacidad entre los dos grupos.[55] Los resultados de estos y otros estudios recuerdan mucho la distinción efectuada por Baltzell entre las tendencias "aristocráticas" y de "casta" en el seno de la clase superior. Tal vez sean diferencias psicológicas de esta índole las que conduzcan una rama de algunas familias eminentes a ser demócrata y otra a ser republicana, o un hermano a ser partidario del New Deal (Averell Harriman) y otro a ser republicano (E. Roland Harriman).

Fijando nuestra atención en la diversidad del seno de la clase superior esperamos avanzar un buen trecho en nuestra empresa enderezada a desvirtuar la idea de que los dos partidos políticos no son, por el hecho de estar controlados ambos por miembros de la clase superior, más que una ficción.

LAS PREOCUPACIONES DE LA CLASE SUPERIOR

Contrariamente a los clisés, la mayoría de los miembros de

la clase superior norteamericana es y ha sido siempre gente muy trabajadora, incluso en los niveles más acaudalados. La clase superior norteamericana es una aristocracia de negocios, y los negocios constituyen su preocupación primera. Mills encontró en un estudio de los 90 individuos más ricos de 1950 que únicamente el 26 % era el que vivía en holganza.[56] Adoptando una perspectiva más amplia, solamente 13 500 de 45 000 familias con ingresos superiores a 25 000 dólares o más vivían, en 1959, enteramente de dividendos y otros ingresos "no ganados" (así es como los llama la Oficina del Censo).[57] Estas cifras sugieren que pocos miembros de la clase superior son partícipes de tiempo completo en los juegos conocidos como "peña de café" y *jet-set society*. Estos juegos, que son necesarios para los éxitos proseguidos de taquilla de los empresarios de espectáculos, los productores y los mogoles del cine y la televisión, que constituyen la mayor parte del contingente, son el veneno de muchos de la vieja guardia de la clase superior, a los que conducen a afirmar que la "Sociedad" ha muerto. Esto quiere decir que los miembros de la alta sociedad ya no siguen siendo el centro de la atracción universal. La debutante, por ejemplo, ha sido remplazada a los ojos del público por la nueva estrella. Desafortunadamente los negocios son primero, y la industria enormemente grande y provechosa de los espectáculos ha usurpado el lugar de las diversiones de la clase superior de antaño. Tanto Mills como Kavaler tienen la impresión de que la presencia de los miembros de la clase superior en los cafés ha disminuido considerablemente desde 1937, momento en que un estudio de la revista *Fortune* reveló que dos tercios de los miembros estaban inscritos en el *Social Register*.[58]

Si la mayoría de los miembros de la clase superior no son "señoritos desocupados", ¿qué es lo que hacen? La primera respuesta es que están activamente ocupados en los negocios comerciales, en los negocios jurídicos y en las finanzas. Según un resumen de Mills, los miembros de la clase superior son los baluartes de las aristocracias financiera y jurídica de las principales ciudades norteamericanas.[59] Esta ocupación en los negocios, las finanzas y los asuntos jurídicos se examinará con mayor detalle en el próximo capítulo. La segunda respuesta es que se esfuer-

zan por sobresalir en muchos campos. Según lo muestra Baltzell, sirviéndose de la edición de 1940 del *Who's Who in America* como índice de distinción en el campo escogido por cada uno, resulta que el 23 % de los inscritos en el *Who's Who* de las ciudades de *Social Register* estaba también inscrito en éste.[60] No faltan tampoco los doctores en filosofía y en medicina en la clase superior. Un muestreo representativo del *Social Register Locater* de 1965 reveló que 8 % de los varones adultos de la muestra tenían el título de "doctor" delante de sus nombres. Aunque no hay manera de saberlo a partir solamente del *Social Register*, lo más probable es que la mayoría de los doctores sean médicos. Sea como fuere —doctores en medicina o doctores en filosofía—, podemos añadir que los miembros de la clase superior están representados en el mundo académico. Según un observador, "basta echar una ojeada a la columna de los matrimonios de *The New York Times* para darse cuenta de que una proporción muy grande de los hijos e hijas cultivados de hombres de negocios e industriales no entran en los negocios o la industria. Un número sorprendente de ellos están ejerciendo carreras académicas o preparándose para ellas".*[61] El estudio de Baltzell sobre Filadelfia concuerda con estas observaciones de los mundos médico y académico en el plano nacional. Extrae la conclusión de que la medicina, junto con la arquitectura, ha sido tradicionalmente una profesión de la clase superior en Estados Unidos.[62] Apoya su afirmación con el hecho de que el 39 % de los médicos y los arquitectos de Filadelfia que figuraban en el *Who's Who* de 1940 estaban inscritos asimismo en el *Social Register* de la ciudad.

A título de otro indicador de lo que hacen los miembros de la clase superior, clasificamos las ocupaciones de los alumnos egresados de St. Paul durante los 20 últimos años, que figuraban en el número de la primavera de 1965 del diario de los alumnos de esta escuela particular. Ha-

* Además de Baltzell, los ejemplos más conspicuos serían el filósofo Corliss Lamont, los sociólogos David Riesman (SR, Boston), Barington Moore (SR, Nueva York) y George Homans (SR, Boston), así como los psicólogos Henry Murray (SR, Boston), Edward Chace Tolman y Robert W. White. Riesman, que estudió primero para abogado, proviene de una familia distinguida de Filadelfia y estuvo inscrito en el *Social Register* de la ciudad.

bía en él 7 físicos, 7 académicos y 4 autores, además de 20 financieros y 16 hombres de negocios, que formaban el grueso de la muestra. El resto de ésta estaba dividido en pequeños números de sacerdotes (5), altos funcionarios públicos (4), maestros de escuelas particulares (4), oficiales militares (2), arquitectos (2), autores (1) y abogados (1). Esta muestra de St. Paul, que no ha de considerarse más que como una serie de ejemplos, concuerda con los resultados de Baltzell acerca de las actividades de los miembros de la rama de Filadelfia de la clase superior. En resumen, aunque la clase superior norteamericana es en proporción abrumadora una aiistocracia de negocios y financiera, cuenta en su seno con una cantidad considerable de especialistas en una gran diversidad de campos. Para decirlo con Baltzell:

> De hecho, es probable que Estados Unidos produzca ahora más jefes que han contado con ventajas heredadas que en cualquier otro momento del siglo XX. Porque vivimos en una época de fuerzas sociales en conflicto radical y, juntamente con el individuo de buena familia enajenado y el individuo marginal desarraigado, los cincuenta produjeron asimismo jefes de vieja cepa como Robert Fiske Bradford, descendiente de Mayflower, gobernador de Massachusetts; Sinclair Weeks, secretario de Comercio; Robert Cutler, asistente del presidente Eisenhower; Christian Herter y Dean Acheson, secretario de Estado; Henry Cabot Lodge, embajador en las Naciones Unidas, y su hermano, gobernador de Connecticut y embajador en España; John Cabot, embajador en Brasil (figuran 11 Cabots en la edición de 1958-1959 del *Who's Who*); un Taft en el Senado, y otro jefe en asuntos cívicos y eclesiásticos; un Saltonstall en el Senado, y otro jefe de la Phillips Exeter Academy; un Lowell, ganador del Premio Pulitzer en poesía, y Charles Francis Adam, principal de Raytheon.[63]

LOS CRITERIOS PARA LA CLASIFICACIÓN COMO MIEMBRO DE LA CLASE SUPERIOR

Si este capítulo ha logrado su propósito, habrá demostrado que existe en Estados Unidos una clase social superior cuyos miembros se casan entre sí, que se basa en la prosperidad de los negocios, que tiene un conjunto de límites relativamente concretos, guardados por secretarias sociales, escuelas particulares, clubes sociales y otras instituciones

exclusivas similares. En esta forma, habría puesto los cimientos de nuestros criterios relativos a la pertenencia a la clase superior, que constituyen la base de los capítulos que siguen. Parafraseando a Dahl, diremos que estos criterios delimitan una categoría socioeconómica que estudiaremos en capítulos posteriores en términos del carácter y la extensión de la participación en los asuntos nacionales de personas de dicha categoría. Del mismo modo que Dahl se sirvió de las listas de invitación a las reuniones anuales de las fiestas de presentación en sociedad celebradas en el Lawn Club de New Haven como criterio de pertenencia a la clase superior de esta ciudad, hemos seguido por nuestra parte los criterios que siguen como prueba de la pertenencia a la clase superior nacional:

1] Se considera que una persona forma parte de la clase superior nacional si figura en cualquier *Social Register*, exceptuando el de Washington (véase la p. 35). Aunque las ediciones de las 11 ciudades que utilizaremos como criterio incluirán algunas personas que no hace mucho que son miembros de la clase superior, esto no hace más que reflejar las rápidas movilidad y asimilación que son características de la aristocracia dedicada a los negocios. Al propio tiempo, es indudablemente cierto que en los volúmenes en cuestión figuran también unas pocas familias que "han perdido su dinero", aunque resulta difícil apreciar lo que esta expresión significa en términos del valor neto de las "familias faltas de medios pecuniarios". Con todo, consideraremos que las familias que cuentan con decenas de millones de dólares constituyen la excepción en la clase superior norteamericana.

2] Consideramos que una persona pertenece a la clase superior si ha frecuentado alguna de las escuelas preparatorias particulares enumeradas a continuación: *

Asheville (Asheville, N.C.)
Buckley (Nueva York, N.Y.)
Choate (Wallingford, Conn.)

* Refundimos esta lista a partir de las obras de Baltzell y Kavaler. Hemos excluido Exeter y Andover, a causa de su gran minoría de estudiantes becados. No obstante, tendremos en cuenta a los asistentes a las escuelas de Exeter y Andover al examinar a individuos determinados en capítulos posteriores.

Cranbrook (Bloomfield Hills, Mich.)
Deerfield (Deerfield, Mass.)
Episcopal High (Alexandria, Va.)
Groton (Groton, Mass.)
Hill (Pottstown, Pa.)
Hotchkiss (Lakeville, Conn.)
Kent (Kent, Conn.)
Lake Forest (Lake Forest, Ill.)
Lawrenceville (Lawrenceville, N.J.)
Loomis (Windsor, Conn.)
Middlesex (Concord, Mass.)
Milton (Milton, Mass.)
Pomfret (Pomfret, Conn.)
Portsmouth Priory (Portsmouth, R.I.)
St. Andrew's (Middletown, Del.)
St. George's (Newport, R.I.)
St. Mark's (Southborough, Mass.)
St. Paul's (Concord, N.H.)
Shattuck (Faribault, Minn.)
Webb (Bell Buckle, Tenn.)
Woodberry Forest (Woodberry Forest, Va.)

Según Batzell, las escuelas particulares exclusivas constituyen un mejor índice de pertenencia a la clase superior incluso que el *Social Register*, pero, según muestra también comparando las ediciones inglesa y americana del *Who's Who*, en las que figuran Adlai Stevenson, Averell Harriman y Dean Acheson, algunos miembros de la clase superior norteamericana no mencionan sus antecedentes relativos a la escuela particular en las publicaciones norteamericanas.[64]

3] Se considera que una persona pertenece a la clase superior nacional si es miembro de alguno de los siguientes clubes para caballeros, "muy exclusivos": [65]

Boston (Nueva Orleáns)
Brook (Nueva York)
California (Los Ángeles)
Casino (Chicago)
Chagrin Valley Hunt (Cleveland)
Detroit (Detroit)
Eagle Lake (Houston)

Everglades (Palm Beach)
Harmonie (Nueva York)
Idlewild (Dallas)
Knickerbocker (Nueva York)
Maryland (Baltimore)
Pacific Union (San Francisco)
Philadelphia (Filadelfia)
Pickwick (Nueva Orleáns)
Piedmont Driving (Atlanta)
Rainier (Seattle)
St. Cecilia (Charleston, S.C.)
St. Louis Country Club (St. Louis)
Somerset (Boston)

Esta lista de clubes es considerablemente más reducida que el número real de ellos que cuentan con una proporción notable de miembros de la clase superior; por consiguiente, los errores posibles se encontrarán más bien del lado de la exclusión que del lado de la inclusión. Recordando la cita de Baltzell tomada de *The Lords of Creation*, de Allen, no queremos que se nos culpe de inflar nuestras cifras incluyendo muchas personas que siguen estando en los bordes de la clase superior. Esta lista es más corta, además, porque no figuran en ella los clubes de Washington, D.C. Así como ocurre con el *Social Register* de Washington, es el caso que muchos clubes de esta capital adoptan una actitud liberal por lo que se refiere a la admisión de políticos. Así, pues, aunque hay indudablemente una rama de la clase superior nacional en Washington, necesitaríamos aplicar, para tenerla en cuenta, un criterio mucho más sutil que el del *Social Register* y de los clubes para distinguirla de los políticos que no pertenecen a dicha clase pero que se mezclan con ella en el torbellino de las recepciones de la capital. Una tercera razón de que la lista de los clubes sea más corta de lo que podría ser es que hemos excluido aquellos clubes de la clase superior que admiten como socios a artistas, literatos e intelectuales sobresalientes, independientemente de su posición social. Serían ejemplos de tales clubes el Tavern, de Boston, el Century, de Nueva York, y el Bohemian, de San Francisco. Con todo, el hecho de excluir tales clubes "liberales", que según Baltzell es pro-

bable que sean frecuentados por miembros de la clase superior del Partido Demócrata, no niega que la mayoría de sus miembros formen efectivamente parte de dicha clase.[66] Ello no hace más que asegurar que personas de talento —las "élites" de los diversos campos— no resulten confundidas por definición con la clase superior. A pesar del número relativamente pequeño de clubes considerados lo suficientemente exclusivos para constituir indicadores casi perfectos de la categoría de clase superior de sus miembros, la consignación deficiente de la asistencia a escuelas particulares en las fuentes biográficas corrientes hace que la pertenencia a uno de los clubes exclusivos sea de las más valiosas como criterios de que disponemos en relación con las personas de las ciudades donde no hay *Social Register*.

4] Se considera a una persona miembro de la clase superior si su padre fue un empresario millonario, director o abogado de una compañía de más de 100 000 dólares de ingreso al año y: a] si frecuentó una de las 130 escuelas particulares que figuran en la lista de *The Private World of High Society*, de Kavaler, o b] si pertenece a uno de los clubes exclusivos mencionados por Baltzell o Kavaler. La lista de las escuelas particulares y de los clubes exclusivos puede ser extensa aquí que en el caso de los criterios segundo y tercero, porque sabemos que la persona considerada es miembro de la segunda generación de una familia acomodada. Las escuelas y los clubes femeninos se incluyen aquí a causa del criterio siguiente.

5] Una persona se considera miembro de la clase superior si se casa con una persona definida como miembro de la clase superior según los criterios anteriores 1 a 4. La cooptación por matrimonio es uno de los medios gracias a los cuales la clase superior, tanto si sus miembros se dan cuenta de ello como si no, infunde nuevos talento e inteligencia en sus fines. Tal como una de las informantes de Kavaler le recordó: "Pero usted no ha mencionado todavía la mayor grieta en la pared alrededor del círculo interior: me refiero al matrimonio, por supuesto".[67] Así, por ejemplo, el embajador del presidente Kennedy en Alemania, George McGhee, contrajo matrimonio con una dama de una antigua familia de Houston, cuya

fortuna provenía del petróleo, en tanto que Thomas Schippers, director de la compañía de la Metropolitan Opera de Nueva York, se casó con Elaine Lane Phipps, de una familia neoyorquina de vieja cepa. En el caso del matrimonio que proporciona acceso a la clase superior, suponemos que los intereses y principios de la persona tenderán a hacerse similares a aquellos de la gente con la que se mezcla. Conviene subrayar este aspecto porque podrá haber algún sociólogo que sólo conciba la clase social en términos del origen social y que, por consiguiente, pondrá eventualmente en tela de juicio el que la persona que ingresa en la clase superior por matrimonio se convierta en miembro de ésta.

6] Se considera que una persona es miembro de la clase superior si sus padre, madre, hermana o hermano están inscritos en el *Social Register* o asistieron a alguna de las escuelas particulares enumeradas en el criterio segundo, o pertenecen a alguno de los clubes exclusivos mencionados en el número 3. Este criterio nos permite en algunos casos salvar la reticencia de algunos miembros individuales de la clase en cuestión, sobre todo en el caso en que se niegan a figurar en el *Social Register*.

7] Se considera que una persona es miembro de la clase superior si es miembro de una de las viejas familias, pero acomodadas todavía, mencionadas en *Who Killed Society?* o *The Proper Bostonians*, de Amory. Este criterio se basa en el supuesto de que Amory es un etnógrafo escrupuloso de la clase superior norteamericana.

Podrá haber otros criterios, tales como los de la pertenencia a clubes exclusivos en Harvard, Yale y Princeton, que serían útiles en futuros estudios de la clase superior. Sin embargo, hemos encontrado que los que aquí se dan son los mejores posibles si nos fiamos en las autobiografías, las biografías y las fuentes de referencia, como la del *Who's Who*, para nuestra información. Queremos subrayar con Baltzell que ningún índice sociológico tiene probabilidades de ser perfecto.[68] Los altos empleados de grandes compañías, de fundaciones y de universidades, que sólo están en los bordes de la alta sociedad, encontrarán en ocasiones acceso al *Social Register* o a un club exclusivo, e incluso las escuelas particulares más exclusivas otorgan unas pocas becas a estudiantes sobresalientes ne-

cesitados. Por otra parte, hay mucha gente a la que no le importa figurar en el *Social Register*, ni quiere indicar su escuela particular en el *Who's Who*, ni mencionar los clubes a los que pertenece. Además, hay asimismo un gran número de miembros reticentes de la clase superior, acerca de los cuales no hay publicada información alguna. En resumen, creemos que si se tienen en cuenta tanto los "falsos positivos" (los que no debieran estar incluidos pero lo están) como los "falsos negativos" (los que debieran estar incluidos pero no lo están), los criterios expuestos proporcionarán una noción bastante exacta de la participación de los miembros de la clase superior nacional en las instituciones y decisiones que aquí nos interesan.

Convencidos de la existencia en todo el país de una clase superior norteamericana de familias cuyos miembros se casan entre sí, y equipados con criterios para la identificación de sus miembros, podemos examinar ahora su participación en las instituciones dominantes y en los grupos que rigen los destinos del país.

CAPÍTULO SEGUNDO

LA DIRECCIÓN DE LA ECONOMÍA DE LAS GRANDES EMPRESAS

Podría parecer que una aristocracia norteamericana de negocios debería dirigir el sistema de los negocios norteamericanos por definición. Pero, desafortunadamente, las cosas no son en la actualidad tan sencillas como lo eran en el pasado, en que podía averiguarse fácilmente que una familia o un grupo de familias poseían y dirigían una determinada empresa económica. Sin embargo, los principales cambios desde la "ruptura del capitalismo de familia" —esto es, la dispersión de la propiedad del capital y el número en aumento de directivos a sueldo— no implican todas las consecuencias que a menudo se les atribuyen. Necesitaremos avanzar con cierta precaución y con alguna extensión por esta maleza enmarañada, porque la información necesaria para resolver todos los problemas resulta difícil de localizar; la propiedad y la dirección de los principales negocios constituyen el aspecto más secreto de la sociedad norteamericana.

Si no es inmediatamente obvio que los miembros de la clase superior norteamericana controlan la economía de la nación, parece constituir, en cambio, una hipótesis generalmente aceptada el que la economía está dirigida por un número relativamente pequeño de grandes empresas, bancos y compañías de seguros. No hay necesidad de presentar con profusión de detalles las pavorosas estadísticas que refuerzan esta opinión —los estudios importantes al respecto están resumidos en las obras de David Lynch, A. A. Berle, Jr., y el Hart Committee.[1] Aunque concentraremos nuestro examen en estas empresas gigantes, no quisiéramos producir la impresión de que la clase superior norteamericana sólo interviene en los mayores de los grandes negocios. Sabemos por nuestros estudios de los boletines de los alumnos de St. Paul y Lawrenceville y por

las obras de Amory y Baltzell que muchas compañías "más pequeñas" están dirigidas por miembros de la clase superior norteamericana. Sabemos, asimismo, de escritores financieros, que hay "más de 25 000 compañías de más de un millón de dólares de activo, propiedad exclusiva o casi exclusiva de familias particulares, que se han desarrollado y han prosperado..."[2] Por importantes que estas compañías más pequeñas sean para la comprensión de todos los aspectos de la vida de la clase superior en Estados Unidos, queremos subrayar que en este capítulo nos dedicamos más bien a demostrar el control de la economía que a averiguar el número de compañías que la clase superior norteamericana posee y dirige.

¿Cuál es el carácter de la dirección en las grandes empresas que dominan la economía? Según la mayoría de las autoridades, la dirección está en manos de la junta directiva, esto es, de un grupo de individuos cuyo número oscila por lo regular entre 10 y 25, que se reúnen una o dos veces al mes para decidir acerca de los problemas principales de la compañía. Además de los directores "externos", que no son empleados regulares de ésta, la junta directiva incluye siempre por lo menos a los dos o tres funcionarios superiores que tienen a su cargo la dirección de las operaciones diarias. En algunos casos, como por ejemplo los de las grandes empresas de venta al por menor que estudiamos, la junta podrá incluir un gran número de vicepresidentes, regionales o de división; esto ha conducido cuando menos a un observador a suponer que estos gerentes son los que dominan en la junta.[3] Por nuestra parte consideramos las juntas directivas como decisivas, porque, pese a la necesidad de delegar decisiones menores y la investigación técnica, son las que adoptan las decisiones más importantes, como las que conciernen a la inversión, y son las que seleccionan a los individuos que cuidarán de las operaciones diarias.[4] De hecho, su poder de cambiar la gerencia si la marcha de la empresa no les satisface es lo que entendemos por "control". No hay mayor autoridad por lo que se refiere a la importancia de los directores que A. A. Berle, Jr. (SR, NY),* abogado de una gran empresa de la que él mismo

* Berle es uno de los miembros más cultivados y liberales de la élite del poder de la clase superior. Después de la primera guerra

es director, además de escritor, y ha escrito extensamente acerca de la economía moderna de las grandes empresas:

> El sistema de control de las grandes empresas de hoy se encuentra, cuando no reside únicamente en los directores, como es el caso de la American Telephone and Telegraph Company, en una combinación de directores de un llamado bloque de control (nombre inapropiado, dicho sea de paso) más los directores mismos. Por consiguiente, para fines prácticos, el control o elemento de poder está, en la mayoría de las grandes empresas, en su grupo de directores, y es autónomo —autónomo si se lo considera junto con un bloque de control. Y siendo la distribución del impuesto sobre la herencia de capital lo que es, está aumentando la tendencia hacia la autonomía de la dirección. Esto constituye una oligarquía que se perpetúa a sí misma.[5]

Berle constituye un punto de partida constructivo, no sólo por sus conocimientos sino también por sus fallas. Cree que los directores son autónomos en el sentido de que no están ligados por gratitud a los accionistas, e insiste en que la mayoría de los directores no posee un porcentaje significativo de las acciones de la compañía. Esto conduce a una situación de poder sin propiedad.[6] En resumen, Berle señala el problema que observamos al principio de este capítulo, esto es, el de la distribución de la propiedad del capital y del aumento de los directores autónomos, sin posesión significativa de propiedad. El primero de estos aspectos ha sido designado como "capitalismo del pueblo" por el National Advertising Council y la United States Information Agency.[7] Y el segundo aspecto suele designarse como la "revolución de los directores", tesis que cree que la extensa dispersión de capital y la necesidad de pericia para la conducción de las grandes compañías modernas se han combinado para hacer posible que un grupo de directores profesionales sin capital, de las capas medias de la sociedad, asuma el control de las empresas. Talcott Parsons, uno de los principales

mundial fue a Versalles con Woodrow Wilson, y fue enviado con una misión a la América Latina poco después. Más tarde fue uno de los jefes del "Brain Trust" de Franklin D. Roosevelt, y ha sido siempre asesor de los presidentes demócratas desde entonces, por lo regular en calidad de experto en asuntos suramericanos. Ejerció un papel coordinador, en 1962, en la invasión de Cuba.

sociólogos del país, subraya la revolución de los directores en su crítica de Mills.[8] Al pretender que en Estados Unidos no hay grupo alguno que gobierne, señala constantemente los impuestos confiscatorios y la necesidad de pericia.

Daniel Bell, otro sociólogo eminente, se sirve de la tesis de la revolución de los directores para sostener que la clase superior norteamericana ya no tiene comunidad de intereses, puesto que ha perdido la responsabilidad de sus empresas.[9]

Sin embargo, hay que examinar estos cambios más de cerca. Ante todo, la decadencia del capitalismo familiar no significa en modo alguno una dispersión extensa de la propiedad del capital entre la población, sino que significa *dispersión en el seno de la clase superior*. La familia A no posee la compañía X, en tanto que la familia B posee la compañía Y, como pudo haber sido en el pasado, sino que, en lugar de esto, las familias A y B poseen ambas grandes cantidades de acciones en las dos compañías X e Y, lo mismo que la familia C, que había sido en su tiempo la sola propietaria de la compañía Z. Por otra parte, no se necesita controlar una compañía para ser socialmente responsable. Es decir, que los miembros de la clase superior norteamericana tienen ahora interés en el éxito del sistema de los negocios en su conjunto. Contrariamente a lo que opina Bell, esto podrá conferir a los miembros de la clase superior una mayor comunidad de intereses todavía de la que tenían en el pasado, cuando se dedicaban encarnizadamente a proteger sus respectivas posiciones manteniendo sus compañías individuales. Además, el hecho de que muchos miembros de la clase superior no estén ligados a una grande empresa determinada les confiere libertad de movimiento para dedicarse a otros aspectos del sistema socioeconómico, como el de la actividad gubernamental. Es muy posible que esto refuerce la estabilidad del sistema. Ni significa tampoco el hecho de que los miembros de la clase superior no posean sus compañías individuales, según veremos, que no se dediquen ellos mismos a la dirección de empresas mayores, en las que son solamente propietarios de una pequeña parte. En apoyo de nuestra tesis, presentaremos información sistemática acerca de la propiedad de capital

y de la participación por miembros de la clase superior en la dirección de compañías mayores.

PROPIEDAD DE CAPITAL

El averiguar la distribución del capital de las grandes compañías está plagado de dificultades, pues es raro que las cifras correspondientes sean objeto de algún registro público. Las escasas leyes relativas a la declaración son burladas en una gran diversidad de formas, como por ejemplo la de poner el capital a nombre de la mujer o de algún otro pariente. En 1966, cuando la Securities Exchange Commission exigió que se declararan los bienes de la esposa, resultó que algunos directores carentes de propiedad eran principales accionistas después de todo.[10] Pese a todas estas dificultades, se ha creado una técnica que conduce a apreciaciones relativamente seguras. Sin embargo, antes de presentar los resultados basados en este método conviene distinguir el problema de la distribución del capital de cuatro problemas que se prestan fácilmente a confusión, a saber: los del nivel de vida, distribución del ingreso, distribución de la riqueza y número de accionistas.

El estándar o nivel de vida se relaciona con el consumo, con la manera de vivir de la gente. En términos de nivel de vida, es innegable que a la mayoría de los norteamericanos les va bastante bien. No menos que el 75.80 % de la población tiene bienes de consumo en cantidades suficientes: autos, televisores, alimentos y casas. De hecho, los "ricos del trabajo", que es como Floyd Hunter llama a los profesionales de salarios altos de la clase media superior, viven exactamente tan bien como sus semejantes de la clase alta superior.[11] Harold Hodges encontró, asimismo, en otro estudio detallado de la Bay Area, que el nivel de vida no distinguía la clase media superior de la clase superior a secas.[12] Es el caso, sin embargo, que el nivel de vida no se relaciona con la distribución relativa de ingreso o de riqueza en el seno de una población. Una persona podrá tener la misma parte del ingreso anual o de la riqueza nacional que ha tenido siempre y todavía adquirir más "cosas", esto es, un nivel de vida superior, si el volumen de la economía nacional ha aumentado.

La distribución del ingreso se relaciona con el porcentaje de los salarios y las utilidades pagados anualmente a familias de diversos niveles de ingreso. En 1959, por ejemplo, 45 millones de familias tenían ingresos por un total de 300 000 millones de dólares. El 0.1 % superior de las familias recibía un 1.5 % del ingreso; el 1 % superior recibía el 8 %; el 5 % superior recibía el 18 %, y el 20 % superior recibía el 44 %.[13] El 0.1 % superior eran 45 000 familias que recibían un promedio de 110 000 dólares al año, o sea, 15 veces más de lo que correspondería a su número si el ingreso estuviera igualmente distribuido. El 1 % superior eran 4 000 familias que recibían un promedio de 53 000 dólares anuales, lo que es ocho veces más de lo que les correspondería en condiciones de igualdad completa. La comparación de esta distribución de ingreso con la de decenios anteriores de los años veinte es objeto de controversia. Gabriel Kolko, por ejemplo, sostiene en *Wealth and Power* que la distribución del ingreso no ha cambiado desde 1910 si se tienen en cuenta todos los factores. Según Kolko, los factores que han de considerarse incluyen la retención aumentada de dividendos por parte de las grandes compañías, la declaración inferior del ingreso por concepto de dividendos, y la recompensa de los ricos accionistas por medio de cuentas de gastos, seguros pagados por la compañía, automóviles y yates propiedad de la compañía, y otras compensaciones no imponibles.

Por otra parte, Herman Miller sostiene, en *Rich Man Poor Man*, que hubo una tendencia hacia una mayor igualdad en la distribución del ingreso entre 1929 y 1944, habiendo bajado la parte del 5 % superior de las familias del 30 al 20 %, pero que a partir de entonces la distribución se ha mantenido casi tal como es actualmente. Miller contradice la afirmación de Kolko de que mayores retenciones por parte de las compañías, declaración inferior y compensaciones no imponibles sean lo bastante grandes para explicar los cambios señalados. Miller basa su tesis en la exactitud de los informes del censo, que se comparan favorablemente, como él lo muestra, con los cálculos del Office of Business Estimates. No obstante, es cierto asimismo que los cálculos del censo son mucho más bajos que los del OBE en la categoría que comprende

los dividendos.[14] Además, no es necesario que se declare el ingreso proveniente de valores exentos de impuesto.[15] Sin embargo, desde el amplio punto de vista del presente estudio, las diferencias entre Kolko y Miller por lo que se refiere a los primeros decenios de este siglo no revisten importancia, porque los dos autores están de acuerdo en lo que se refiere a los últimos veinte años. Están también de acuerdo en que los impuestos no afectan este cuadro. Con las palabras de Miller: "Cuando se tienen en cuenta todos los pagos de impuestos, constituye un verdadero problema el averiguar si los impuestos ejercen o no algún efecto significativo sobre la igualación del ingreso".[16]

La tesis de Miller es apoyada por el economista Leon Keyserling, quien observa que un estudio de las cifras del ingreso correspondiente a 1960 mostró que los que recibían menos de 2 000 dólares al año pagaban el 38 % de su ingreso en toda clase de impuestos; los que obtenían de 2 000 a 5 000 dólares pagaban desde 38 hasta más del 41 %; los que obtenían de 7 500 a 10 000 dólares pagaban únicamente el 22.3 %, y los que obtenían más de 10 000 dólares pagaban solamente el 31.6 %.[17] Pero, además, las cifras presentadas por Keyserling no dicen el todo del asunto, porque los ricos que trabajan pagan impuestos más elevados que los ricos con posesiones. (Mills enumera las más de las formas en que la reducción al mínimo de los impuestos es realizada por los ricos con posesiones.)[18] El éxito del sistema puede verse en estudios que muestran que aquellos que obtienen más de 750 000 dólares al año pagan un porcentaje de su ingreso en impuestos de la renta que no es mucho mayor que el del asalariado típico.[19] Podemos terminar nuestro estudio de la distribución del ingreso diciendo que la distribución desigual de éste no resulta afectada por la estructura del impuesto. Si el marxista William A. Williams y el periodista Bernard Nossiter del *Washington Post* están en lo cierto al señalar concretamente la estructura del impuesto como indicador sensible de la estructura del poder en una sociedad, tal vez el "resultado" de la legislación fiscal pueda considerarse como ejemplo de aquello en cuyo favor aboga Polsby al exhortar a los sociólogos a estudiar los resultados en un área específica de problemas. En términos de la pregunta

de Polsby: "¿Quién se beneficia?" de los resultados de la legislación fiscal, señala la existencia de una estructura de poder dominada por los muy ricos.[20]

Por su parte, la distribución de la riqueza es distinta asimismo del nivel de vida y de la distribución del ingreso. Tiene que ver con la propiedad de diversos bienes negociables, susceptibles de "incluir cosas tan tangibles como son la tierra, inmuebles, máquinas, materias primas, mercancías en vías de elaboración y animales, así como cosas tan intangibles como las franquicias, los derechos de patente, derechos de autor y el crédito".[21] (La riqueza, conviene observarlo, es un concepto más amplio que la "posesión de capital", que no es más que una de las formas de riqueza.) Poco se sabía exactamente acerca de la distribución de la riqueza en Estados Unidos hasta la publicación de un estudio del economista Robert Lampman, quien más tarde fue el consejero principal, por lo que toca a la economía, del presidente Johnson en el programa contra la pobreza. Lampman aplicó un método que se había empleado con éxito notable en otros países, esto es, el "método multiplicador del patrimonio". Desarrolló un cuadro detallado de la distribución de la riqueza estudiando los bienes de difuntos que ascendieran a 60 000 dólares o más, ayudado por los comentarios de peritos en

CUADRO I. *Acciones de capital de los accionistas principales. Años seleccionados, 1922 a 1956* *

Años	*1 % principal de adultos*	*0.5 % principal de todas las personas*	*2 % principal de familias* **
1922	31.6	29.8	33.0
1929	36.3	32.4	
1933	28.3	25.2	
1939	30.6	28.0	
1945	23.3	20.9	
1949	20.8	19.3	
1953	24.2	22.7	28.5
1956	26.0	25.0	

* Lampman, *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth*, Princeton University Press, 1962, p. 24.

** Familias: todos los adultos exceptuando las mujeres casadas.

materia de distribución de la riqueza como son Raymond W. Goldsmith, Simon Kuznets y J. Keith Butters. El estudio de Lampman mostró un ligero descenso en la cantidad de riqueza poseída por el 1 % superior de la población entre 1922 y 1956, esto es, un descenso del 31.6 al 26.0 % (véase el cuadro I). Sin embargo, añade acto seguido que la mitad del descenso desaparece si se consideran más bien las familias que los individuos, pues las leyes tributarias han hecho que resulte conveniente distribuir la propiedad legal entre todos los miembros de la familia. Lampman proporciona un afinamiento de estos resultados en otros dos cuadros, que nosotros hemos resumido en uno sirviéndonos solamente de las cifras correspondientes a 1953, último año para el que se dispone de estas cifras (véase el cuadro II).

CUADRO II. *Acciones de capital poseídas por el 1 % principal de adultos y por el 1 % principal de la población total en 1953* *

Porcentaje de adultos	*Porcentaje de riqueza*	*Porcentaje de población*	*Porcentaje de riqueza*
0.44 superior	18.3	0.27 superior	18.0
0.79	22.3	0.37	20.0
0.89	23.3	0.47	22.0
0.98	24.1	0.50	22.7
1.00	24.3	0.58	23.8
		0.65	24.8
		0.80	26.6
		1.04	28.5

* Las cifras correspondientes a los adultos son del cuadro 94, de la página 204, y las cifras correspondientes a la población conjunta son del cuadro 93, de la página 202, de *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth*, de Lampman, 1962.

Habría que subrayar diversos puntos al examinar los resultados de Lampman. Primero, la riqueza está distribuida de modo mucho más desigual que el ingreso. Mientras el ingreso del 0.1 % superior de la población está desproporcionado en un factor de 15, la riqueza del 0.5 % superior de la población de 1956 está desproporcionado en un factor de 50. En segundo lugar, las cifras correspondientes a los años cincuenta sugieren que la parte de

los poseedores superiores de riqueza está subiendo a partir de un punto bajo en los años cuarenta. El experto inglés en materia de riqueza Richard Titmus, que ha realizado extensos estudios sobre la distribución de la riqueza en la Gran Bretaña, interpreta estos resultados en el sentido de que el tipo de aumento de 1949 a 1956 fue dos veces más rápido que el del descenso entre 1929 y 1949.[22] Un tercer aspecto que hay que destacar al examinar los resultados de Lampman es el de que un porcentaje considerablemente inferior a 1 posee la mayor proporción de riqueza poseída por el 1 % superior. Esto concuerda con nuestra

CUADRO III. *Acciones de capital del sector personal, activo y pasivo, del 1 % principal de adultos, en los años 1922, 1929, 1939, 1945, 1949 y 1953 (en porciento)* *

Tipo de propiedad	*1922*	*1929*	*1939*	*1945*	*1949*	*1953*
Bienes inmuebles	18.0	17.3	13.7	11.1	10.5	12.5
Bonos del gobierno de EE. UU.	45.0	100.0	91.0	32.5	35.8	31.8
Bonos estatales y municipales	88.0	+	+	+	77.0	+
Otros bonos	69.2	82.0	75.5	78.5	78.0	77.5
Acciones	61.5	65.6	69.0	61.7	64.9	76.0
Efectivo	—	—	—	17.0	18.9	24.5
Hipotecas y títulos	—	—	—	34.7	32.0	30.5
Efectivo, hipotecas y títulos	31.0	34.0	31.5	19.3	20.5	25.8
Pensiones y retiros	8.0	8.0	6.0	5.9	5.5	5.5
Seguros	35.3	27.0	17.4	17.3	15.0	11.5
Bienes mixtos	23.2	29.0	19.0	21.4	15.0	15.5
Propiedad bruta	32.3	37.7	32.7	25.8	22.4	25.3
Pasivo **	23.8	29.0	26.5	27.0	19.0	20.0
Bienes económicos	33.9	38.8	33.8	25.7	22.8	27.4

* Lampman, *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth*, 1962. p. 209. Los datos provienen del cuadro 90 y de los cuadros anexos, del A-17 al A-21 inclusive, col. 13. Los datos del balance nacional correspondientes a los años 1922, 1929 y 1939 son de *Saving in U.S., III*, de Goldsmith; los de los años 1945, 1949 y 1953 provienen de cuadros preliminares no publicados preparados por el National Bureau of Economic Research.

** Variente de la riqueza total.

\+ Arriba de 10 por ciento.

opinión de que los miembros de la clase superior norteamericana comprenden aproximadamente el 0.5 % de la población. Finalmente, al comentar los resultados de Lampman, parece cierto que se ha producido muy poco cambio en la distribución de la riqueza entre las clases en los últimos decenios. Ni existe razón que permita suponer que haya tendencia alguna hacia una mayor igualdad. Esto parecería refutar la creencia de Berle y Parsons en el carácter devastador del sistema fiscal.

Teniendo presentes los resultados de Lampman, el problema del número de personas que poseen acciones —una de las formas de riqueza— puede enfocarse en su perspectiva propia. Si bien hay muchos millones de accionistas en Estados Unidos, según declara la Bolsa de Valores de Nueva York (New York Stock Exchange) también es cierto que muchos de ellos poseen muy pocos valores. Lampman describe la situación verdadera al practicar la disección de las clases de bienes poseídos por los accionistas mayores (véase el cuadro III). Los resultados de Lampman acerca de la concentración del capital concuerdan con otros resultados. Robert Heilbronner cita un cálculo de una comisión del Senado, según el cual menos del 1 % de las familias poseen más del 80 % de la totalidad de las acciones industriales poseídas por el público, en tanto que un trío de economistas de Harvard calculó, con su "método residual", que el 0.2 % de las "unidades de consumo" posee del 65 al 70 % de las acciones en manos del público.[23] Sirviéndonos de la cifra del 65 %, el 0.2 % superior detenta una proporción de capital que es desproporcionada en un factor de 325. Cualesquiera que sean las cifras exactas —posiblemente no se conocerán nunca a causa del secreto que rodea la propiedad de las acciones—, nuestra conclusión es muy parecida a la que extrae Mills, a saber: "... en el mejor de los casos, del 0.2 al 0.3 % de la población adulta posee el grueso de las acciones redimibles de las grandes compañías".[24]

Probablemente la propiedad de las acciones estaría más concentrada todavía si no trabajaran en contra suya determinados factores económicos y políticos. En primer lugar, los bonos municipales y estatales están exentos de impuesto. Según puede verse en el cuadro III, los muy ricos poseen la totalidad de éstos, por razones fiscales

obvias.* En segundo lugar, existen razones económicas sólidas para estimular al público de pequeños ahorros a adquirir acciones. La mayoría de estas razones están contenidas en el siguiente enunciado de Perry Hall (SR, NY), socio del banco de inversiones de Morgan, Stanley and Company:

> ¿Cuáles son las ventajas del sistema de las acciones comunes para la empresa? En primer lugar, éstas constituyen dinero de propiedad y no necesita rembolsarse nunca a nadie. En segundo lugar, no todos los accionistas ejercen sus derechos. Algunos de ellos venden, antes bien, lo que trae consigo nuevos clientes: la gente prefiere comprar los productos de su propia compañía. Éste fue indudablemente uno de los factores que contribuyen a que la General Motors sea una compañía orientada hacia la venta. En tercer lugar, la proporción baja de deuda mantiene la capacidad de empréstito en reserva para futuras necesidades, y actúa a manera de un ancla a barlovento.[25]

Finalmente, al considerar por qué los miembros de la clase superior no poseen la totalidad del capital en acciones, hay que mencionar una razón política posible. Los esfuerzos realizados por la Bolsa de Valores de Nueva York por aumentar el número de los accionistas pueden servir para contrarrestar una propaganda hostil en el sentido de que un puñado de individuos posee la totalidad del capital de las grandes empresas de Estados Unidos.

Por desgracia, el hecho de demostrar la propiedad abrumadora del capital de las empresas por parte de menos del 1 % de la población no responde por completo a todas las preguntas que nos interesan. Subsisten, en efecto, tres grandes problemas a saber: los de las relaciones entre el ingreso y la riqueza, de la relación de los accionistas y la clase norteamericana superior, y el de la relación entre la posesión de las acciones y la dirección de las empresas.

Según Lampman, las clasificaciones según el ingreso y según la riqueza no son en modo alguno intercambiables. Si se habla en términos del 1 o del 2 % de ambos grupos, esto es cierto, porque el 1 % superior del grupo

* Las ventajas fiscales explican asimismo en parte el aumento en el número de los fondos personales en los trusts. Cada fondo se grava separadamente.

del ingreso incluía en 1960 aquellos que perciben hasta sólo 25 mil dólares anuales, en tanto que el 1.04 % de los poseedores de riqueza incluye, en el estudio de Lampman, elementos cuya propiedad no pasa de 60 a 70 mil dólares. Sin embargo, si se combinan los resultados que obtiene Lampman de la concentración de la riqueza entre las pocas décimas de porcentaje de la distribución con el hecho de que la mayor parte del ingreso de las pocas décimas de porcentaje de perceptores de ingreso proviene de la propiedad, el enunciado ha de cambiarse y decir que la relación entre riqueza e ingreso baja muy rápidamente a medida que nos alejamos de las cimas más altas. Las cifras de Mills correspondientes a 1949 pueden considerarse representativas. Mills encontró que el 94 % del ingreso de las 120 personas que declararon un millón de dólares o más de ingreso proviene de la propiedad, en tanto que solamente el 67 % del ingreso de los 13 702 causantes que declararon ingresos de 100 000 a 999 000 dólares proviene de dicha fuente.[26]

Por lo que se refiere al segundo problema, ¿es acaso el menos del 1 % de las personas que figuran en la cima de las distribuciones del ingreso y riqueza el mismo que el menos del 1 % de las que constituyen la clase superior norteamericana? La respuesta podrá parecer obvia, pero resulta difícil, con todo, documentarla de modo sistemático. El Internal Revenue Service, por ejemplo, publicó nombres por última vez al principiar los años veinte. Por fortuna, los nombres publicados en 1924 sirvieron de base para *America's Sixty Families*, de Lundberg, de cuya obra Baltzell ha demostrado que coincide en gran parte con uno de los índices de la pertenencia a la clase superior, esto es, el *Social Register*. Podemos recordar también que Mills encontró que la mitad de los 90 individuos más ricos del año 1900 tenían descendientes en dicho *Social Register*, así como las afirmaciones de Amory y Baltzell, respectivamente, de que las ramas de la clase superior de Boston y Filadelfia se basan en la propiedad de acciones de las grandes compañías.[27] A título de prueba complementaria, hemos estudiado por nuestra parte una lista, confeccionada por Don Villarejo, de los 99 directores de empresa que poseen 10 millones de dólares, o más, en acciones de las compañías más

importantes.[28] Sesenta y siete (o sea el 74 %) de los 90 individuos de los que pudo obtenerse información eran miembros, de acuerdo con nuestros criterios, de la clase superior. De los 23 que no pudieron clasificarse como tales, 12 eran de filiación local, 9 eran nuevos ricos que no habían sido asimilados, y 2 eran judíos no asimilados tampoco.

Si no está claro todavía que los miembros de la clase superior norteamericana controlan la economía de las grandes empresas, es al menos bastante cierto que son los que cosechan la mayor parte de sus beneficios. Hemos de examinar ahora el tercer aspecto, esto es, el de la relación entre la propiedad y el control.

PROPIEDAD Y CONTROL

La relación entre la propiedad y el control de las empresas mayores, que se daba por descontada anteriormente a causa de los derechos legales de los propietarios de las acciones, se ha puesto en tela de juicio desde principios de los años treinta, en que Berle y Gardner Means (Exeter, Harvard) publicaron, en *The Modern Corporation and Private Property*, que gerentes a sueldo controlaban el 44 % de las doscientas empresas no financieras mayores en aquel momento. Sin embargo, según lo hace observar Sweezy, sus datos no eran tan detallados como los compilados posteriormente como parte de la investigación del TNEC, que mostró que los grandes accionistas controlaban aproximadamente 140 de las 200 compañías más importantes. El propio Sweezy llevó la cuestión un paso más adelante en sus escritos de fines de los años treinta, con un estudio metodológicamente rebuscado de anécdotas de empresas, de juntas entrelazadas y financiamiento de los grandes negocios mostró que había ocho "grupos principales de intereses", reunidos alrededor de grandes bancos y financieras, que controlaban un gran número de las empresas principales mediante una propiedad minoritaria y expedientes legales.[29] Según otro marxista, Victor Perlo, quien ha realizado trabajos actualizando los de Sweezy, los agrupamientos de éste daban cuenta del control de 11 de las compañías que según Berle y Means estaban dirigidas por gerentes, en tanto

que los informes de la TNEC daban cuenta del de otras 15.[30] Un estudio de Lundberg basado mayormente en la experiencia concuerda con los de Sweezy y Perlo en señalar que seis compañías, que Berle y Means agrupaban bajo dirección de gerentes a sueldo, eran "consideradas en Wall Street, por elementos autorizados, como dirigidas, en realidad, por J. P. Morgan and Company; se trata de las siguientes: United States Steel Corporation, General Electric Company, Electric Bond and Share Company, Consolidated Gas Company (ahora Consolidated Edison Company), AT & T, y New York Central Railroad".[31] Lundberg, quien durante muchos años fue corresponsal financiero en Wall Street, explica además:

> ...el control de las grandes compañías por expedientes legales, si bien excluye de voz y voto en los asuntos a los pequeños accionistas, no excluye, en cambio, los grandes intereses. Lo que ocurre es lo siguiente: los grandes propietarios, incapaces de ejercer un control tan grande sobre tantas compañías como les gustaría hacerlo en virtud de la simple propiedad, han abandonado en determinados casos esta simple propiedad de una compañía como medio de control y la han sustituido por la gestión oficial. El capital líquido que han recuperado en esta forma les ha permitido adquirir un interés de propietario en otras empresas... El hecho es, sin embargo, que los gerentes bajo la tutela legal han sido nombrados en virtualmente todos los casos por los grandes propietarios.[32]

El carácter de estos "grupos de intereses" puede apreciarse si se recuerda una explosión de enojo general que tuvo lugar a mediados de los años sesenta, a causa de la existencia del grupo de Cleveland, cuyo centro lo constituye el Cleveland Trust Bank. Por medio de una compañía poseedora de las acciones, la A. A. Welsh and Company, el Cleveland Trust controlaba el *Plain Dealer* de Cleveland: Sherwin Williams, Cleveland Cliffs Iron, Island Creek Coal y otras empresas importantes de Cleveland. Poseía además, grandes bloques de acciones del National City Bank y el Union Commerce Bank, en Cleveland, el Firestone Bank, en Akron, así como en bancos de otras ciudades de Ohio.[33] El presidente y el director, George Gund y George Karch, inscritos los dos en el *Social Register* de Cleveland, dirigen entre los dos 43 compañías.

Robert Gordon pone en tela de juicio la cohesión y el vigor tanto de los grupos de intereses como la amplitud del control activo de los directores de las grandes empresas y de los grandes accionistas.[34] Si se los mira como otras tantas unidades económicas separadas, tal vez resulte sostenible que estos grupos de accionistas no están muy amalgamados. En cambio, cuando se los mira como familias distintas de miembros casados entre sí y camarillas sociales, que operan a través de compañías tenedoras, trusts y fundaciones familiares, no parece probable que las críticas de Gordon tengan mucha fuerza. Los Rockefeller, quienes poseen un control minoritario en diversas compañías de la Standard Oil, constituyen un excelente ejemplo de esto. Sus compañías proporcionan algunos de los ejemplos de juntas "internas" o juntas "administrativas". Otro ejemplo nos lo proporcionaría el grupo de intereses de Morgan, que se basa en varias familias extensas que ponen sus derechos de voto en manos de las instituciones financieras de Morgan. Y un ejemplo mejor todavía sería el de la gran camarilla de Du Pont, que es el centro de otro grupo más de intereses. No obstante, el mejor ejemplo de todos sería el del grupo de intereses de Mellon, que controla, entre otros, el Mellon National Bank, Gulf Oil, Westinghouse Electric, Aluminium Corporation of America y Koppers. Según explica la revista *Forbes:*

> Cuando los directivos de la Gulf hablan con reverencia de "la junta", se refieren normalmemente a un solo individuo, el tímido Richard King Mellon, miembro más antiguo de una de las familias más ricas del mundo. Único Mellon en la junta de la Gulf, Dick Mellon vigila los dos mil millones de su familia, que constituyen el 32 % de los intereses de la Gulf, aunque raramente se ocupe de las operaciones cotidianas del negocio.[35]

Como ejemplo final de un grupo de intereses estrechamente unido, señalaremos el matrimonio entre familias que cimentó el grupo de intereses constituido alrededor del First National City Bank de Nueva York. Los dos mayores accionistas de este banco eran William Rockefeller y James Stillman. Dos de los hijos de William Rockefeller se casaron con dos de las hijas de Stillman;

actualmente el jefe del banco es James Stillman Rockefeller, cuyo hijo, de Nancy Carnegie, es Andrew Carnegie Rockefeller.*

Si bien el interés por los grupos de intereses ha decaído en la comunidad académica, la investigación del problema relativo a la propiedad y el control sigue su curso. La información reunida durante los años sesenta ha sido resumida por Earl F. Cheit, quien llega a la conclusión de que "dista de ser claro que la atenuación del control por parte de la propiedad sea tan completa como por lo general suele suponerse".[36] Señala en particular un estudio de Villarejo, que encontró datos aprovechables de 232 de las 250 compañías mayores correspondientes al año 1960. Reveló que por lo menos en 141 de las 232 los directores poseían, en conjunto, acciones suficientes para controlar la compañía. Cheit subraya que éstas son probablemente conclusiones mínimas, pues las acciones de los parientes no tienen que declararse a la Securities Exchange Commission. Ni tienen que serlo tampoco los depósitos fiduciarios de los bancos, "incluso si uno de los directores del banco es uno de los directores de la compañía en cuestión".[37] Los comentarios de Cheit están apoyados también por los fascinadores resultados de Kolko, que aquél resume como sigue: "Por ejemplo, cuando se comparan las cifras de la TNEC y de la propiedad corriente de acciones en relación con las mismas compañías, junta tras junta aparecen los mismos apellidos pero con mucha menor propiedad de acciones visible en las cifras corrientes".[38]

Al resumir nuestro estudio de la propiedad y el control, creemos que las pruebas circunstanciales desarrolladas por la TNEC, Sweezy, Perlo, Lundberg Kolko y Villarejo señalan todas ellas hacia una sola conclusión, a saber: los mayores accionistas de las grandes compañías intervienen activamente en el establecimiento de la política general a seguir y en seleccionar sus gerentes. Aunque, al igual que Richard Mellon, no se ocupen de las operaciones cotidianas, tienen, con todo, la facultad de cambiar de gerente cuando no están satisfechos con los resultados de la compañía. Este hecho se ha comprobado una y otra vez en el curso de los últimos 30 años. Villarejo se sirve del ejemplo de Chrysler Motors y de

* La señora Rockefeller es sobrina de Andrew Carnegie.

Commercial Solvents durante los últimos años de los cincuenta. La siguiente cita de Villarejo se refiere a la segunda de ellas:

> Hacia fines de 1958 era manifiesto para el inversionista interesado en Commercial Solvents que la compañía no prosperaba bajo la dirección de Woods. A consecuencia de lo cual, la familia Milbank, que representaba los intereses dominantes, tomó medidas para remplazar a Woods por otra persona. Estas medidas se redujeron a informar a Woods, por intermedio de H. H. Helm, uno de los directores de Commercial Solvents y presidente de Chemical Bank New York Trust Company, que su contrato había expirado. Woods, subestimando el número de acciones que los Milbank poseían, se resistía a rendirse sin lucha. Pero al enterarse de que éstos hablaban por el 30 % del capital, que representaba tanto tenencias personales como tenencias de amigos y socios, Woods expresó cierta sorpresa y renunció rápidamente.[39]

Sin embargo, según lo admite Cheit al citar a Villarejo, "la discusión acerca del control de la gerencia sólo podrá decidirse de modo definitivo si se hacen asequibles al público listas de los principales digamos 150 accionistas en cada gran empresa de interés".[40] La falta de estas listas difícilmente constituye un argumento en favor de aquellos que sostienen que el control está separado de los miembros de la clase superior norteamericana que poseen la mayoría de las acciones.*

LOS DIRECTORES DE LAS GRANDES COMPAÑÍAS

Por muy convincente que sea la demostración indirecta de la dirección por parte de los propietarios y por fascinador que sea el estudio de los grupos de intereses, hemos tratado de completar estos resultados con el método más directo, consistente en averiguar la clase social de los directores de las grandes compañías. Tal estudio

* Queremos subrayar una vez más que la cuestión del control de la dirección sólo se refiere a las mayores de las grandes compañías. No conocemos a sociólogo alguno que pretenda que de los "más pequeños" de los grandes negocios que siguen siendo todavía independientes se hayan hecho cargo los gerentes. Estas compañías constituyen, sin duda, una fuente importante de ingreso e influencia para muchos miembros de la clase superior, pero no son la llave de la cuestión que aquí nos interesa, esto es, el control de la economía.

nos informará acerca del control en general, pero no acerca del carácter del control en compañías determinadas. En efecto, para comprender el control en compañías específicas, habría que estudiar cada compañía separadamente con gran detalle, incluyendo su historia y la de los propietarios actuales. Por ejemplo, encontrar que la mayoría de los directores de una compañía son vicepresidentes que no forman parte de la clase superior es solamente comprensible si se sabe también que el presidente del consejo de administración inscrito en el *Social Register*, posee la mayoría de las acciones y sucedió en la dirección a su padre. O sólo será comprensible si se sabe que el Morgan Guaranty Trust posee los derechos de voto del 25 % de las acciones. O sea que no todos los miembros de la junta son igualmente importantes. Es perfectamente posible que una compañía sea dirigida por una sola persona o por un puñado de personas de la junta. En todo caso, bien percatados de las diferencias entre las juntas, estudiamos los directores de los 15 bancos principales de las 15 compañías de seguros más importantes, así como los 20 industriales más importantes en 1963, partiendo del supuesto de que estas compañías son los elementos dominantes de la economía norteamericana. Cabría exponer una larga historia en pocas palabras diciendo que el 53 % de los 884 individuos empleados en bancos, compañías de seguros e industrias eran miembros de la clase superior norteamericana. Sin embargo, también vamos a contar la historia con mayor detalle.

Antes de volver a un examen detallado de cada área de la economía, convendrá que nos ocupemos de la pregunta que se plantearán inmediatamente muchos lectores, esto es: ¿quiénes son el 47 % de los directores que no son miembros de la clase superior norteamericana? La respuesta es como sigue:

1] La mayor parte de los directores no pertenecientes a la clase superior son ejecutivos a sueldo que han subido a puestos importantes. Este fenómeno ha sido confirmado en un gran número de estudios. Quisiéramos añadir, por nuestra parte, que estos individuos están en vías de asimilación a la clase superior y que su objetivo es similar al de los miembros veteranos de dicha clase:

que la compañía adquiera un beneficio adecuado. Volveremos sobre este punto más adelante en este mismo capítulo.

2] Otro grupo importante de las juntas de las grandes empresas, especialmente de las compañías de seguros, con los "peritos", que han ascendido a posiciones importantes. Este grupo comprende ingenieros, agricultores, economistas y estadísticos. Por ejemplo, un ingeniero con el título de doctor en filosofía de la Universidad de Chicago forma parte de la junta de Prudential Life, después de haber estado durante muchos años en los laboratorios de la Bell Telephone. Sin embargo, los peritos provienen asimismo de otros campos. Un ejemplo sobresaliente sería el ex agente del FBI, John Bugas, vicepresidente de la Ford Motors, que forma parte de las juntas de Standard Oil of New Jersey, de la Ford y de The One William Street Fund.

3] Un tercer grupo importante consta de presidentes de escuelas superiores. Queremos subrayar que estos individuos son en su mayor parte empleados de las principales universidades, controladas por miembros de la clase superior (véanse las pp. 112-115), de modo que son miembros también de la élite del poder. El mejor ejemplo será el de James R. Killian, Jr., presidente del Massachusetts Institute of Tecnology, quien figura en las juntas de la General Motors, de Polaroid y de la Cabot Corporation.

4] Un cuarto grupo, cuyos números suelen sobrestimarse mucho, son los ex militares. Al igual que los presidentes de universidades, creemos que se los puede considerar como miembros de la élite del poder si suponemos que el Departamento de Defensa, en el que estuvieron empleados anteriormente, está controlado por miembros de la clase superior norteamericana (véase el capítulo v).

5] Un quinto grupo consta de los abogados de las grandes compañías, provenientes a menudo de grandes bufetes jurídicos de Wall Street controlados por miembros de la clase superior, o de instituciones fiduciarias o inmobiliarias de la clase superior. En resumen, muchos de ellos forman parte de la élite del poder.

6] Otro pequeño grupo de directores que pueden contarse como parte de la élite del poder son los directivos

de fundaciones. Los de ejemplos más importantes de nuestro muestreo son Henry T. Heald, presidente de la Ford Foundation a principios de los años sesenta, y John Gardner, presidente de la Carnegie Corporation hasta que fue nombrado Secretario de Sanidad, Educación y Asistencia Social del presidente Johnson. Heald figuró en las juntas de Lever Brothers, U. S. Steel, Equitable Life, y AT & T, en tanto que Gardner, por su parte, formaba parte de la junta de la Shell Oil.

7] Otro grupo menor de directores puede clasificarse como de los pequeños hombres de negocios locales, propietarios por lo regular de las compañías.

8] Encontramos también un puñado de judíos muy acaudalados en juntas importantes, los cuales no podían considerarse, de acuerdo con nuestros criterios, como miembros asimilados de la clase superior. El mejor ejemplo será el de Lester Crown, hijo del fundador de General Dynamics. Se casó con Renée Schine, hija de un acaudalado judío propietario de bienes inmuebles; pero ni él ni ella dan prueba alguna de frecuentar escuelas o de pertenecer a clubes que permita clasificarlos como miembros de la clase superior. Son miembros de una pequeña clase superior judía paralela, que en las próximas décadas se asimilará o no se asimilará por completo a la clase superior nacional.

9] Finalmente, había un pequeño número de canadienses y europeos en las juntas de las grandes compañías. Las que tenían uno o varios directores extranjeros fueron Travelers, Guld Oil, Shell Oil y General Motors.

Al resumir estos nueve tipos de directores que no forman parte de la clase superior, no vemos razón alguna que nos induzca a dudar de que los miembros de esta clase siguen controlando la economía de las grandes compañías. Los ejecutivos y peritos que han ascendido son empleados de confianza. Los presidentes de las escuelas superiores, los presidentes de fundaciones y los abogados son empleados de otras instituciones dominadas por la clase superior, en tanto que el número de judíos ricos no asimilados, de hombres de negocios locales y de extranjeros es demasiado pequeño para ser tomado en consideración.[41]

Los bancos

Volviendo al estudio de las juntas directivas en áreas concretas de la economía, decidimos estudiar los bancos con gran detalle, porque entre otras razones, se los considera como los centros de los "grupos de intereses". Y aunque esto no siempre sea así, es cierto, en todo caso, que los diez que van a la cabeza poséen el 25 % del haber de todos los bancos, y también es cierto que los bancos principales son los representantes del trust de una parte muy grande del capital de las grandes compañías.[42] Más aún, creemos que los bancos principales son la liga del sistema económico; en efecto, según puede verse de estudios de las juntas entrelazadas, tienen vínculos con todos los grandes negocios del país.[43] Los banqueros que son los portadores más importantes de información y opinión de un sector del mundo de los negocios a otro. Entre los 15 primeros bancos considerados como grupo, una tercera parte de los 350 directores figuran en el *Social Register*. Aplicando todos los criterios relativos a la condición de clase superior, el 62 % figura en este grupo reducido. Este incremento del 33 al 62 % se debe ante todo a la inclusión de individuos de ciudades que no cuentan con *Social Register*. Constituye éste un aspecto muy importante, pues veremos que estudios efectuados por otros autores sobre abogados y directores de universidades utilizando únicamente el *Social Register* como criterio de pertenencia a la clase superior revelaron que aproximadamente una tercera parte de estos grupos figuraban también en dicho índice. Además de nuestro estudio concienzudo de las juntas directivas de los 15 bancos principales, haciendo uso de datos reunidos por Fred Nuss[44] examinamos también rápidamente los directores de los bancos núms. 17, 18 y 19 con referencia al *Social Register*, porque se trataba de los tres bancos principales de Boston, Cleveland y Filadelfia, respectivamente. Las cifras de dicho registro fueron del 46, 41 y 52 %. No vacilamos lo más mínimo en afirmar que este exceso de representación, por factor de 125, en los 15 primeros bancos constituye una prueba impresionante del control del sistema bancario por miembros de la clase superior norteamericana.

Las compañías de seguros

Sólo siguen en importancia a los bancos, en la vida financiera del Estados Unidos moderno, las compañías de seguros. Aunque la mayoría de ellas no son de carácter lucrativo, son importantes, con todo, como fuente de fondos de inversión para las grandes empresas. Complementan los bancos, con los que están tan íntimamente entrelazadas. Por ricos que sean los bancos y las empresas industriales, no lo son suficientemente para cubrir las grandes necesidades de financiamiento de las empresas gigantescas de la segunda mitad del siglo XX. En las palabras de Peter Drucker: "Nuestra economía ha convertido al hombre de la calle en el mayor proveedor de capital..."[45] Esta necesidad de financiamiento, juntamente con el temor de perder control en beneficio de grupos capitalistas rivales, fue un factor importante en la mutualización de las compañías de seguros a fines del siglo pasado y principios del presente. No teniendo que pagar dividendos, las compañías de seguros estuvieron en condiciones de acumular rápidamente grandes cantidades de dinero. Y no siendo empresas lucrativas, han gozado de tipos de impuestos muy liberales, lo que ha contribuido a su vez a la acumulación de fondos.*

* Hay otras fuentes de fondos de inversión que están controladas por miembros de la clase superior, aunque no son "propiedad" de ellos. Por ejemplo, Berle señala que Bankers Trust controla el fondo de pensión de 2 000 millones de dólares de los empleados de la AT & T (American Telephone & Telegraph). Drucker llama a los administradores de tales capitales, incluidos los ejecutivos de las compañías de seguros, los "nuevos magnates", que sirven al público en general: "Cuando la General Motors estableció, hace siete años, su fondo de pensión, contrató a Clarence Stanley —quien entonces era socio de Morgan, Stanley and Company, los banqueros inversionistas más poderosos del país— para administrarlo. No podría darse un ejemplo más perfecto de la 'revolución capitalista' que este paso del sucesor directo de J. P. Morgan de la dirección de lo que constituía el símbolo mismo de Wall Street a administrar los ahorros de 'proletarios'..."[46] Drucker menciona asimismo a Wallace Dunkel, del departamento de los fondos de pensión del Bankers Trust, y a Merrill Griswold, del Massachusetts Investors Trust, los mayores fondos mutuos, como ejemplos de estos nuevos magnates. Omite indicar, sin embargo, que dos de estos tres, Stanley y Griswold, son miembros de vieja cepa de la clase superior, que el Bankers Trust está controlado por miembros de la clase superior, y que la General Motors está íntimamente ligada a la institución financiera de

Según datos compilados por Ronald Schaffer,[47] las compañías de seguros no son muy distintas de los bancos en términos de la participación de miembros de la clase superior en las juntas directivas. También aquí, en efecto, la tercera parte de los directores figuraban en el *Social Register*, y esta cifra sube a 44 % si se aplican todos los criterios de participación en dicha clase. La diferencia con respecto a la cifra de los bancos proviene del hecho de que hay un número mayor de peritos y de presidentes de universidades en las juntas directivas de las compañías de seguros, así como muchas personas del estado de Connecticut, que no pudieron clasificarse como miembros de la clase superior de acuerdo con nuestros criterios.

Al igual que los bancos, las compañías de seguros están entrelazadas con la economía entera de los grandes negocios. Los 311 individuos que estudiamos formaban parte de las juntas directivas de otras 1 844 grandes empresas. Sin embargo, el hallazgo más interesante en relación con las compañías de seguros es el de su gran coincidencia con los bancos principales. No es cierto, simplemente, como lo pretende Berle, que las compañías de seguros sean "fiduciarias independientes".[48] Por ejemplo, el Cellar Committee informó que los Cuatro Grandes de las compañías de seguros de vida tenían en 1948, en sus juntas directivas, 24 banqueros de Nueva York. Parkinson encontró que el Chase Manhattan, el banco de Rockefeller, tenía cuatro enlaces con Metropolitan Life, dos con Travelers, uno con Equitable Life y uno con New York Life. Por su parte, el First National City Bank estaba entrelazado con Metropolitan, Prudential, New York Life y Travelers, en tanto que el Manufacturers Hanover Bank lo estaba con Prudential, Northwestern Mutual, Travelers y Mutual Benefit Life.[49] Para seleccionar ejemplos no presentados en otros informes, el estudio de Schaffer mostró que 12 compañías de seguros de las principales estaban entrelazadas directamente con el Connecticut Bank and Trust, diez con el Chemical Bank

Morgan. Por lo demás, la General Motors no contrató a Clarence Stanley, sino que fueron más bien Stanley y su compañía quienes ganaron el control de una enorme cantidad de fondos de inversión: los ahorros de los "proletarios" de Drucker.

of New York, siete con el Hartford National Bank, y tres con el Federal Reserve Bank of New York.

Las veinte primeras empresas industriales

Las 20 mayores compañías industriales comprendían en 1963 compañías tan conocidas como General Motors, Ford, General Electric, International Harvester, Lockheed Aircraft y cuatro compañías de la Standard Oil. En este estudio de Ann Bicknell sólo se incluyeron los directores y los presidentes de consejo de administración exteriores.[50] Sin embargo, la cifra del *Social Register* se mantuvo en un tercio. El porcentaje total de los miembros de la clase superior fue del 54 %. También aquí los enlaces con las demás grandes empresas eran numerosos. Cada uno de los individuos figuraba en promedio en seis o siete otras juntas directivas, número que es casi idéntico con el de los directores de bancos. En el caso de la U.S. Steel por ejemplo, los 16 individuos estudiados eran asimismo directores o fiduciarios de las 20 primeras empresas industriales, de 18 bancos, 11 compañías de seguros, 9 ferrocarriles, 8 empresas de servicios públicos, 5 universidades y 3 fundaciones caritativas. Los directores de Lockheed, una de las mayores empresas de la defensa, servían asimismo en 27 grandes empresas industriales, 14 bancos y 5 universidades.

Otras grandes empresas

Suponiendo que los bancos, las compañías de seguros y las grandes empresas industriales controlan la economía de Estados Unidos, creemos que los resultados de nuestro estudio de las 50 compañías que dominan estos sectores de la economía constituyen una prueba suficiente del control que ejercen los miembros de la clase superior nacional de la economía de las grandes empresas. Sin embargo, hay otros sectores importantes en el seno de la comunidad de los negocios —transportes, servicios públicos y comercio—, de los que vamos a ocuparnos brevemente. Poco hay que decir acerca de las 15 principales compañías de transportes, porque su porcentaje de directores de la clase superior —53 % de 230 directores internos y externos— no difiere de aquel de las 20 mayores

compañías industriales. Por otra parte, las 15 principales empresas de servicios públicos, en las que solamente el 30 % de 218 directores son miembros de la clase superior, y las 15 empresas comerciales que van a la cabeza, en las que únicamente el 26 % de 227 directores llenan nuestros requisitos, requieren un comentario aparte.[51]

Las empresas de servicios públicos son interesantes por la luz que proyectan sobre el problema acerca de la determinación de la propiedad de los grandes negocios. Toda vez que la Federal Power Commission (Comisión Federal de Electricidad) exige que se den a conocer los nombres de los diez principales accionistas de todas las empresas del suministro de energía eléctrica, podría parecer que se iba a obtener una información apropiada, al menos por lo que toca a este sector de la economía. Sin embargo, la verdadera situación puede apreciarse con base en una lista de los diez principales accionistas de la Pacific Gas & Electric —que es la que figura en quinto lugar entre las empresas de servicios públicos del país—, como sigue:

1] Merrill Lynch	6] King & Co.
2] Equitable Life	7] Raymond & Co.
3] New York Life	8] Sigler & Co.
4] Savings Fund and Plan	9] Mac & Co.
5] Prudential Life	10] Cudd & Co.

Las compañías de la primera columna son identificables, pero para mucha gente será sorprendente enterarse de que los nombres de la segunda columna son los "nombres públicos" o los "alias", de bancos principales que, a su vez, tienen las acciones en depósito de fondos fiduciarios por cuenta de individuos anónimos.[52] Mac & Co., por ejemplo, transfiere a Mellon National Bank, centro del grupo de intereses de la familia Mellon. Según Perlo, muchos bancos usan cuando menos media docena de nombres públicos diferentes, y da una lista de los 12 que utiliza el Morgan Guaranty Trust. Quizá individuos ajenos podrán colegir las conexiones, mas este sistema asuela las normas relativas a la declaración de los nombres:

Supongamos que Lynn & Co., que representa al Guaranty

Trust, figura como uno de los diez primeros accionistas en una compañía de energía eléctrica. No hay información alguna acerca del número de acciones complementarias que pueda tener el Guaranty Trust a nombre de los otros 11 figurantes (a condición, por supuesto, de que no figuren entre los 10 accionistas principales), o incluso por intermedio de agentes de bolsa.[53]

Este sistema puede revestir importancia ocasionalmente en las pugnas entre intereses financieros rivales:

> Cuando un grupo particular trata de adquirir el control de intereses de una compañía, lo hace tras un cierto período a través de millares de canales, con objeto de borrar su rastro. Al propio tiempo, los interesados hacen uso de sus excelentes medios de información para descubrir cualquier intento enderezado a desplazarlos. La American Telephone and Telegraph Company lleva un archivo de todos los accionistas propietarios de 500 acciones o más.* [54]

La ubicuidad de este sistema puede apreciarse a partir del hecho de que 16 de los 22 principales propietarios de empresas de servicios públicos son nombres públicos. Estos 16 alias figuran entre los diez primeros propietarios en 275 compañías de servicios públicos. Para tomar un ejemplo geográfico extremo de este control del negocio de los servicios públicos que ejercen financieros, los nombres de los diez principales accionistas de la Montana Power Company son nombres públicos de Nueva York, (6), Delaware (2), Boston (1) y Kansas City (1).[55] Concuerda lindamente con esta información financiera nuestro hallazgo de que los empleados bancarios, de compañías de seguros y de empresas industriales forman el grueso de los directores externos en las juntas directivas de las compañías de servicios públicos.

Pasando ahora al comercio, vemos que éste cuenta con un porcentaje menor de miembros de la clase superior que los otros sectores del mundo de los negocios. Esto refleja el carácter relativamente reciente de muchas de las compañías, particularmente de las cadenas de tiendas

* Es un alivio saber que tales juegos de "róbate la compañía", por muy en serio que se lleven a cabo, existen porque desvirtúan la crítica de que la vida de las grandes compañías se está haciendo insulsa y rutinaria.

de alimentos y de tiendas de precio único. Refleja asimismo la presencia de un mayor número de judíos en esta área de la economía que en cualquier otra de las que hemos examinado. Sin embargo, este segundo punto es susceptible de rectificación, porque es el caso que sólo encontramos en nuestra muestra 24 judíos identificables (8 de los cuales pudieron clasificarse como miembros de la clase superior), concentrados principalmente en Food Fair, Federated Department Stores, Sears, y en las casas financieras de Lehman Brothers and Goldman, Sachs. Esta última observación es interesante, porque Perlo encuentra que las empresas judías estrechamente aliadas a Lehman Brothers and Goldman, Sachs, eran los banqueros inversionistas de siete de las mayores cadenas de tiendas de departamento en 1952, las cuales son a su vez propiedad de judíos en gran parte.[56]

Resumen

Nuestros hallazgos por lo que toca a todas las juntas directivas de grandes compañías que estudiamos pueden resumirse como sigue. Las juntas directivas entrelazadas muestran, fuera de toda duda, que hay una economía nacional de los grandes negocios que es controlada por el mismo grupo de algunos miles de individuos. Las listas del *Social Register*, la asistencia a escuelas particulares y la pertenencia a clubes sugieren que este grupo forma parte de la clase superior norteamericana descrita en el capítulo I. Más aún, nuestros resultados acerca de la representación de la clase superior norteamericana en el mundo de los grandes negocios concuerdan con otros estudios. Mills estudió la élite de los negocios nacida entre 1850 y 1879. El porcentaje de los individuos de esta generación —esto es, de aquellos que destacaron durante los tres o cuatro primeros decenios del presente siglo— el porcentaje que tienen origen en la clase superior fue del 41.3 %.[57] Parece estar asimismo implicada una cifra entre 40 y 50 % en el siguiente comentario del estudio de la élite dirigente del mundo de los negocios hecho por Lloyd Warner y James Abegglin: "El cotejo con el *Social Register* muestra que menos de la mitad eran miembros, lo que indica que se requiere tiempo para que los

que proceden de las filas inferiores logren ser reconocidos socialmente por sus realizaciones económicas y profesionales".[58] En resumen, creemos que la representación excesiva, en un factor que varía entre 52 y 125, y la existencia de una mayoría de directores en tres áreas de la economía constituyen índices del control de la economía de las grandes empresas por miembros de la clase superior americana. Para nosotros, la vastedad de la economía de las grandes compañías y la pequeñez de la clase superior explica que este grupo social no tiene más *hombres* (lo que divide por la mitad la cantidad total de candidatos potenciales) *dispuestos* (van también a las artes, la medicina y la política) o *capaces* (no todos los miembros de la clase superior nacen listos) para ser directores de grandes empresas. Los gerentes contratados son necesarios y sirven a los intereses de los miembros de la clase superior norteamericana.[59]

LA REVOLUCIÓN DE LOS GERENTES

Queda todavía, de la tesis de la "revolución de los gerentes", el hecho de que hay muchos directores gerentes que no pertenecen a la clase superior. La importancia de poseer acciones se pone de manifiesto cuando se toca este problema. El primer punto es el de que el éxito del gerente principal se mide en última instancia en términos de utilidades para la compañía. Los objetivos del gerente son necesariamente los mismos que los de los accionistas: un beneficio adecuado. *Los asertos de algunos observadores en el sentido de que los gerentes están más interesados en la estabilidad y en el prestigio que los propietarios implica que los miembros de la clase superior tienen menos visión. Y esto sencillamente no es así, porque los que más trabajan por modificar la imagen de la empresa —los "liberales de los negocios"— suelen ser miembros hereditarios de la clase superior.* Este hecho, que reviste mucha importancia, se pondrá de manifiesto en el capítulo siguiente. Tal vez más importante desde el punto de vista sociológico que el hecho económico de que la empresa busca utilidades es el hecho de que el objetivo personal del gerente consiste en llegar a ser accionista también. A medida que va subiendo en la jerarquía de las grandes

empresas, dicha recompensa se le va haciendo cada vez más asequible. En efecto, contrariamente a la tesis de la fisura entre gerentes y accionistas, los estudios muestran que los gerentes de las grandes compañías poseen más capital que cualquier otro empleo en la sociedad norteamericana.[60] Gordon sostiene que el pequeño porcentaje de acciones que poseen estos directores gerentes es relativamente insignificante, pero al propio tiempo muestra cuán grande es esta posesión en términos absolutos. Tomemos un caso extremo: un interés de 0.63 % en AT & T tenía en los años treinta un valor de 17 millones de dólares.[61] En resumen, tanto desde un punto de vista psicológico como de uno sociológico, el capital del gerente venturoso no es en modo alguno reducido. El gerente se hace millonario. Por ejemplo, Charles Wilson, de la General Motors, había acumulado 2.5 millones en acciones de esta compañía antes de ser nombrado secretario de Defensa, en tanto que Robert McNamara había acumulado acciones de la Ford Motor Company por valor de 1.5 millones de dólares antes de llegar a ser secretario de Defensa. Esta última cantidad, suponiendo un tipo de interés del 6 %, asegura a la familia de McNamara un ingreso de aproximadamente 90 000 dólares al año. La opción de acciones y los "tips" —información confidencial— acerca de las acciones se han convertido en el principal medio económico en cuya virtud el gerente afortunado es asimilado a la clase superior.* La propiedad de acciones certifica la conservación del *status* del gerente y asegura el futuro de sus hijos y nietos a un elevado nivel económico, otro punto en el que no puede insistirse suficientemente. La clase superior norteamericana, tanto si sus miembros se dan cuenta de ello como si no, ha desarrollado medios para asimilarse al ejecutivo de la empresa cuya gestión se ha visto coronada por el éxito.[63]

* Un ejemplo de poca importancia de este aspecto puede verse en el caso del astronauta John Glenn, que es ahora director de Royal Crown Cola Company. A Glenn se le ofreció una opción de compra de 60 000 acciones del capital de la compañía a 19.81 dólares. El precio de las acciones era en dicho momento de 24 dólares, de modo que su beneficio fue de 250 000 dólares desde el principio.[62]

EL ABOGADO DE LA GRAN EMPRESA

Hay una docena de grandes bufetes jurídicos, situados especialmente en la ciudad de Nueva York, que están íntimamente enlazados con el mundo de los negocios. "Están al servicio de los bancos y de las grandes empresas y no es raro que figuren en las juntas directivas de estas últimas. Son particularmente expertos en fusiones y reorganizaciones; efectúan la labor jurídica implicada en la emisión de nuevos valores; representan a algunas de las grandes empresas en sus tratos con los servicios oficiales. Su influencia va mucho más allá de la de brindar consejo en cuestiones legales." [64] Estos comentarios, que resumen por completo este aspecto, han sido tomados de *Business Leadership in the Large Corporation*, de Robert A. Gordon, lo mismo que la siguiente lista parcial de las compañías que en un momento u otro de su existencia han sido regenteadas por directores o presidentes que empezaron su carrera como abogados: U.S. Steel, General Foods, American Sugar Refining, Anaconda Copper, American Car and Foundry, Commonwealth and Southern, y la Atchison, Topeka y Santa Fe.

¿Cuáles son estos grandes bufetes y quién los controla? La respuesta no es difícil de hallar, gracias a un estudio excelente del sociólogo Erwin O. Smigel, *The Wall Street Lawyer*. Smigel estudió los 20 mayores bufetes, los de 50 o más abogados, con mucho detalle. Estudió también los bufetes jurídicos más pequeños de Wall Street, así como 17 bufetes de fuera de Nueva York, con más de 50 abogados. Smigel encontró que el 30 % de los 468 socios de los 20 primeros bufetes de Wall Street figuraba en el *Social Register*, cifra que no es muy diferente de la que observamos anteriormente en relación con los directores de las grandes empresas. Un poco más de estos 468 individuos habían efectuado sus estudios jurídicos en una de las siete escuelas superiores de la Ivy League —Harvard, Yale, Princeton, Columbia, Cornell, Dartmouth y Williams—, y el 72 % habían cursado sus estudios de derecho en las escuelas de derecho indiscutiblemente controladas por la clase superior. Harvard, Yale y Columbia (véase el capítulo III para pruebas al respecto). Dice Smigel: "Solamente el 17 % de todos los socios de los grandes bufetes

jurídicos carece de alguna combinación que incluya ya sea una escuela superior socialmente aceptable o una de las facultades preferidas de derecho".[65] Smigel no calculó el porcentaje del *Social Register* de los 17 mayores bufetes de fuera de Nueva York, pero no cabe duda de que este porcentaje es inferior a causa de la ubicación de los bufetes y de su expansión muy rápida en estos últimos 10 o 20 años. En cambio, averiguó que aquéllos confiaban, para aceptarlos como socios, en las escuelas de derecho de la Ivy League. El análisis mostró que estos bufetes dependen, ante todo, de la mejor escuela de derecho local, seguida de Harvard y Yale. Por ejemplo, el 30 % de los socios de los grandes bufetes jurídicos de California se había graduado en Harvard o en la facultad de derecho de Yale.

Los grandes bufetes jurídicos de Nueva York sirven asimismo de centros de preparación de posgraduados para abogados de grandes empresas que finalmente pasan a otros bufetes, a grandes compañías o a alguna facultad de derecho. De los 20 bufetes más pequeños de Wall Street estudiados por Smigel, todos tenían cuando menos un socio que había trabajado para uno de los grandes bufetes. De hecho, muchos de los bufetes menores de Wall Street son "satélites" de los mayores. Aunque no se den cifras, resulta obvio de algunas de las entrevistas de Smigel que algunos de los miembros de los grandes bufetes de fuera de Nueva York habían efectuado su aprendizaje en alguno de los grandes bufetes de Wall Street. Sin embargo, la función más importante de éstos, aparte del servicio jurídico que prestan a las grandes empresas, es la de preparar individuos que luego irán a trabajar: 1] para grandes compañías, 2] para el gobierno, o 3] a las principales escuelas de derecho. Por lo que se refiere al servicio del gobierno:

> Bufetes jurídicos como los de Donovan, Leisure, Newton & Irvine y Simpson, Thacker & Bartlett, animan a sus abogados a participar en la política, en el gobierno y en actividades profesionales. Pocos, sin embargo, actúan en la política popular: el senador Case es un caso de éstos, y el magistrado Edward Lumbard, Jr. (del bufete de Donovan), de la Suprema Corte de Estados Unidos, es otro. El ex magistrado Simon J. Rifkind (Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison) ayudó a dirigir

la campaña del alcalde de Nueva York Wagner para dicho cargo. R. Burdel Bixby (del bufete de Dewey) intervino muy activamente en favor de la candidatura del gobernador Rockefeller para presidente, en 1960. El que fue el general Donovan conocido por su administración del oss y su ficha en la primera guerra mundial, se presentó para gobernador de Nueva York. Otros, como Dewey, Willkie, Davis y Stevenson, que habían ejercido cargos de gobierno muy importantes, han ocupado todos cargos muy importantes también en grandes bufetes jurídicos... Algunos, como John T. Cahill, el socio más antiguo de Cahill, Gordon, Reindel & Ohl, parecen alternar el servicio público del gobierno con el legal. Viajan constantemente entre Washington y Wall Street.* [66]

No todos los bufetes jurídicos de prestigio son grandes. Esto se pone de manifiesto en los estudios de Baltzell sobre los siete bufetes jurídicos más importantes de Filadelfia, ninguno de los cuales es lo bastante grande para figurar en el estudio de Smigel. Baltzell encontró que más del 80 % de los socios y el 100 % de los socios más antiguos de los viejos bufetes más eminentes de Filadelfia figuraban en el *Social Register*.[68] La importancia de los bufetes "menores" es manifiesta asimismo en Wall Street, donde hay algunos pequeños bufetes de la clase superior, llamados bufetes "sociales" por Smigel, que tienen clientes importantes. Así, pues, las conclusiones que cabe extraer en relación con los abogados de las grandes empresas son las de Mills y Berle. Citaremos primero a Mills y luego a Berle. Dice Mills:

El núcleo central de la élite del poder comprende asimismo individuos del tipo legal y financiero más elevado, de los grandes bufetes jurídicos y de las empresas de inversión, que son intermediarios casi profesionales entre los elementos económicos, políticos y militares, y los que actúan así, por consiguiente, para unificar a la élite del poder. El abogado de las grandes empresas y el banquero inversionista realizan las funciones de "intermediario" firme y eficazmente. Por la naturaleza de su labor, tras-

* Cuando Donald Matthews llamó a los abogados, en *The Social Banckgroud of Political Decision Makers*, "los sumos sacerdotes de la política norteamericana", no se refería únicamente a los abogados de las grandes compañías, pero es digno de notarse, con todo, que el 40 % de los diplomáticos norteamericanos, el 50 % de los políticos federales y el 100 % de los magistrados de la Suprema Corte han sido abogados.[67]

cienden del ámbito estrecho de cualquiera industria y, por consiguiente, están en condiciones de hablar y actuar por el mundo de las grandes empresas o, al menos, por sectores considerables del mismo. El abogado de las grandes compañías es un eslabón clave entre las áreas económica, política y militar; el banquero inversionista es un organizador clave y unificador del mundo de las grandes empresas: una persona bien versada en gastar las enormes cantidades de dinero que los militares se proponen ahora gastar. Cuando damos con un abogado que hace la labor jurídica de los banqueros inversionistas, nos hallamos en presencia de un miembro de la élite del poder.[69]

Y Berle dice:

> Los bufetes jurídicos se convierten virtualmente en anexos de algún grupo de promotores financieros, de manipuladores o de industriales; y estos bufetes han dominado la profesión organizada... su contribución ha sido... la creación de una estructura jurídica para el nuevo sistema económico, construido en gran parte alrededor de las grandes compañías modernas.[70]

Richard Kronish ha proporcionado documentación en apoyo del aserto de Berle de que los bufetes jurídicos de las grandes empresas dominan la profesión de los abogados.[71] Estudió los 258 individuos que constituían la Casa de Delegados de la Asociación Norteamericana del Colegio de Abogados (House of Delegates of the American Bar Association) en 1961. Sus resultados se pueden resumir como sigue:

1] 32 eran miembros de la clase superior (12 %).

2] Otros 16 provenían de bufetes jurídicos importantes como aquellos descritos por Smigel (5 %).

3] Otros 42 eran graduados de Harvard, Yale, Columbia y las escuelas de derecho de la Universidad de Virginia (16 %).

4] Entre los otros, aquellos en los que figuraban clientes representativos estaban invariablemente al servicio de grandes empresas. Por ejemplo, Ross Malone de Roswell, Nuevo México, tenía de clientes a la Gulf Oil, la Ohio Oil y la New Mexico Transportation Company, entre otros, en tanto que Frank Holman, de Seattle, Washington, estaba al servicio de Boeing Aircraft, Crown-Zellerbach, General Foods, United Airlines y Armstrong Cork

Company. Creemos que los resultados sistemáticos de Smigel y Kronish, juntamente con las conclusiones de Berle basadas en la experiencia, nos permiten considerar a los abogados más eminentes de las grandes empresas como miembros de la élite del poder. Como dice Smigel, "los grandes bufetes jurídicos son indiscutiblemente los portavoces de los grandes negocios".[72] Esto concuerda con lo que D. C. Blaisdell dijo, en 1941, en un momento en que solamente el 16 % de los abogados del país formaba parte de la American Bar Association, según la cual ésta era la "defensora especial" de los negocios norteamericanos ante el gobierno y el pueblo.[73]

Extraemos la conclusión de que los grandes negocios y los grandes bufetes jurídicos que dominan la economía norteamericana son la piedra angular de la élite del poder. Estamos de acuerdo con Mills en que la clase superior norteamericana no ha sido desplazada por los gerentes, sino que, por el contrario, ha sido reforzada y reorganizada por ellos:

> Creo que lo que ha ocurrido es la reorganización de la clase acaudalada, juntamente con aquellos que tienen salarios más elevados, en un nuevo mundo estructurado de privilegios y prerrogativas. Lo importante acerca de esta reorganización de los gerentes de la clase poseedora es que, gracias a ella, los pequeños intereses industriales y de lucro de determinadas empresas, industrias y familias han pasado a ser intereses económicos y políticos más amplios y de un tipo más genuinamente de clase... En su calidad de individuos de posición, han asegurado sus privilegios y prerrogativas en las instituciones particulares más estables de la sociedad norteamericana. Constituyen una riqueza de gran empresa, porque dependen por su dinero, sus privilegios, sus valores, sus ventajas y sus poderes, tanto directa como indirectamente, del mundo de las grandes empresas.[74]

A partir de este momento supondremos que cualquier alto empleado de una gran empresa o cualquier miembro de uno de los grandes bufetes jurídicos estudiados por Smigel es miembro de la élite del poder y está al servicio de los intereses de la clase superior norteamericana. Esta élite del poder sirve a dichos intereses manteniendo un sistema de negocios lucrativos, cuyos dividendos, sueldos y cuentas de gastos forman la base del estilo de vida y del

poder político de la aristocracia norteamericana de los negocios. Podemos concentrar ahora nuestra atención en otros aspectos de la élite del poder, empezando por las instituciones no oficiales que tanto contribuyen a la formación de la sociedad y de la opinión de Estados Unidos.

CAPÍTULO TERCERO

LA FORMACIÓN DE LA POLÍTICA NORTEAMERICANA

La palabra "control" es demasiado fuerte cuando se trata del problema de comprender las relaciones de la élite del poder con la estructura dentro de la cual la opinión norteamericana adopta sus decisiones. No obstante, las instituciones que vamos a examinar en este capítulo ejercen una poderosa e incesante influencia sobre dicha estructura. Al mostrar que estas instituciones están íntimamente relacionadas con la economía de las grandes compañías, reforzaremos la tesis de Richard Rovere en el sentido de que el *establishment* "posee un poder casi indiscutible en cuanto a decidir aquello que es y aquello que no es una opinión respetable en este país".[1] Seguiremos su consejo también en cuanto a la mejor manera de comprender el proceso de toma de decisiones en el país: "Si yo fuera C. Wright Mills y estuviera tratando de demostrar la influencia de las juntas directivas entrelazadas de jefes industriales, políticos y militares, creo que no me atendría a las grandes decisiones sino a las pequeñas, así como al tono y el estado de ánimo conjunto de nuestra sociedad en el momento presente".[2] Examinaremos primero las fundaciones caritativas exentas de impuestos, como por ejemplo la Ford Foundation y la Rockefeller Foundation. Estas fundaciones proporcionan fondos para una gran diversidad de actividades culturales, intelectuales y educativas. El segundo tipo de institución es la asociación que ha sido creada para tener ascendiente en el gobierno y la opinión pública en los problemas importantes. Ejemplos de tales asociaciones serían el Council on Foreign Relations (CFR) y la Foreign Policy Association (FPA), que intervienen en una gran diversidad de actividades relacionadas con las cuestiones internacionales. Además del CFR y la FPA, examinaremos el Business Advisory Council (BAC), el

Committee for Economic Development (CED), el National Advertising Council (NAC) y la National Association of Manufacturers (NAM). Una tercera institución que nos proponemos estudiar en este capítulo es la universidad, esto es, las universidades de élite que preparan a la mayoría de los grandes abogados, académicos y médicos del país. Estas universidades son importantes como fuentes de pericia. Finalmente, examinaremos los medios de comunicación de masa, que son importantes primero en la difusión de información y opinión y, subsiguientemente, en la formación de esta última.

Nuestro estudio de estos cuatro tipos de instituciones —fundaciones, asociaciones, universidades y medios de comunicación de masa— mostrará que las mayores y más prestigiosas de ellas están íntimamente enlazadas entre sí y con la economía de las grandes compañías. Sin embargo, lo mismo que en el caso del mundo de los grandes negocios, veremos que existen divergencias de opinión en el seno del grupo.

LAS FUNDACIONES

El desarrollo del fenómeno de nuestro siglo XX, la fundación, ha sido desconcertante. Solamente de 1960 a 1964, los recursos propiedad de las fundaciones subieron de 3 000 millones a cuando menos 14 500 millones de dólares.[3] Aunque nadie sabe exactamente cuántas fundaciones hay, es sabido, con todo, que la mayoría de sus fondos están controlados por los pocos centenares de la capa superior. El miembro del Congreso Wright Patman encontró que 546 poseían un activo total de 10 300 millones de dólares.[4] Y no son solamente las fundaciones familiares las que crecen. Las fundaciones de las grandes empresas, exentas asimismo de impuestos, forman actualmente el 20 % de los fondos manipulados por las fundaciones. Ya sea la fundación familiar o industrial, su influencia se hace sentir por doquier: en las artes, en las ciencias, en la medicina, en la televisión educativa y, sobre todo, en la universidad. Al estudiar las fundaciones, no puede insistirse bastante en su independencia con respecto a sus ricos donadores, como lo sugiere la siguiente cita de la *Virginia Law Review*:

Es esta circunstancia peculiar [la retención del control] lo que explica en gran parte el surgimiento de las fundaciones familiares como rasgo dominante del escenario actual de las fundaciones. Individuos que han creado empresas que han tenido éxito y han visto engrosar su capital, han tratado, en forma natural, de mantener el control en el seno de la familia. En consecuencia, han establecido fundaciones familiares de caridad, han reducido sus impuestos, han gozado de la satisfacción de fomentar buenas obras y han retenido prácticamente todos los beneficios en dividendos de la propiedad. Se ha dicho de tales personas que no se desprenden en absoluto de su propiedad, sino solamente del ingreso correspondiente, y aun es posible que se trate de una conclusión precipitada.[5]

De hecho, el resumen no sólo no exagera en esta cita, sino que más bien se queda corto. Según lo ha revelado Patman, el ingreso puede retenerse pagando sueldos muy elevados a los altos empleados y encargados de la fundación. Ésta puede servir asimismo de compañía depositaria de acciones (una gran parte de las acciones de Rockefeller de la Standard Oil está en manos de fundaciones que los Rockefeller controlan).

Para los fines de este estudio, nos concentraremos en las mayores y más influyentes de estas empresas filantrópicas, esto es, en las trece fundaciones con un activo de 100 millones de dólares o más, a principios de los años sesenta. Son éstas: la Ford Foundation, la Rockefeller Foundation, el Duke Endowment, la Hartford Foundation, la Kellogg Foundation, la Carnegie Corporation, la Sloan Foundation, la Moody Foundation, el Rockefeller Brothers Fund, el Lilly Endowment, el Pew Memorial Trust, la Danforth Foundation y el Commonwealth Fund. Sin embargo, hay muchas más que son menos conocidas pero muy poderosas también. No llegan a ser eminentes porque sus favorecedores prefieren distribuir sus dones entre varias fundaciones que concentrarlos en una sola. Así, por ejemplo, los Mellon controlan cuando menos seis fundaciones, los Du Pont cuando menos nueve, y los Rockefeller cuando menos otras diez, además de las dos que figuran entre las trece primeras. Además de un estudio detallado de las trece fundaciones principales, nos ocuparemos de algunas fundaciones menores de las Carnegie, a causa de su enlace con el Council on Foreign

Relations y las principales universidades. Si se juntaran, los activos de estas tres fundaciones complementarias de Carnegie —el Carnegie Endowment for International Peace, la Carnegie Foundation for tre Advancement of Teaching y el Carnegie Institute of Washington— llegarían a un total de 137 millones de dólares.

Nuestros datos deberían presentarse sobre una base de fundación por fundación, mas para hacer el asunto menos tedioso, nos limitaremos a algunos ejemplos una vez efectuadas las generalizaciones siguientes.[6] Doce de las trece fundaciones principales están controladas por miembros de la élite del poder, proviniendo dos tercios de sus síndicos de la clase superior (51 %) o de empresas importantes (16 %). La única excepción la constituye la Kellogg Foundation, que está controlada por intereses locales del centro de Michigan. El tercio de los síndicos que no son ni miembros de la clase superior ni ejecutivos de grandes empresas son profesionales, la mayoría de ellos presidentes o profesores de escuelas superiores. Un poco más de la mitad de todos los síndicos estudiaron en Harvard, Yale o Princeton; 22 de ellos obtuvieron llaves Phi Beta Kappa; 20 son socios del Links Club de Nueva York, y ocho forman parte de la junta directiva de la RAND Corporation, que es la "fábrica pensante" de la Air Force, sostenida sobre todo por contratos del gobierno. Existe un lazo considerable entre las fundaciones Ford, Rockefeller, Carnegie, Sloan y Commonwealth, y este grupo tiene lazos menos fuertes con el Duke Endowment y con la Danforth Foundation. No pueden formularse generalizaciones acerca de los compromisos ideológicos de las fundaciones. Algunas de ellas apoyan proyectos liberales y educativos, en tanto que otras son totalmente conservadoras. Estas diferencias reflejan los intereses de facciones y las luchas ideológicas que, como hemos visto, se daban en el seno de la clase superior. En las secciones que siguen examinaremos con mayor detalle seis de estas fundaciones: Ford, Rockefeller, Carnegie, Lilly, Pew y Danforth.

La Ford Foundation

Con mucho la mayor de las fundaciones individuales, la Ford Foundation adquirió relevancia durante los años cin-

cuenta por su financiamiento de universidades, de las artes y de la televisión educativa. Ha gastado más de 80 millones de dólares en la Educational Television (ETV), cifra que aumenta en 6 millones de dólares cada año. El presidente de ETV a mediados de los años sesenta era Jack White, anterior decano de escuela superior:

> White es teóricamente responsable ante una junta de directores compuesta de inspectores de escuela, presidentes de empresa y presidentes de escuelas superiores, pero la junta desempeña generalmente una función de relaciones públicas. La principal responsabilidad de White es hacia la Ford Foundation, que es la que subsidió y creó la NET [National Educational Television], eligió a White como su director y se reserva el derecho de inspeccionar todo programa de la NET producido con fondos de la Ford Foundation.[7]

La NET, red de 90 estaciones independientes, a la caída de la tarde emite programas para niños, acontecimientos culturales e información. Encuestas entre los videntes sugieren que estos programas son seguidos sobre todo por gente con un ingreso por encima del ingreso medio y con una cultura de escuela superior. Creemos que la NET puede definirse como una de las múltiples líneas de comunicación entre los miembros liberales de la clase superior y los intelectuales de la clase media alta.

La Ford ha patrocinado otros proyectos que constituyen una parte importante de la vida intelectual norteamericana. Otorgó una subvención de 15 millones de dólares al Fund for the Republic, el cual estableció a su vez el Center for the Study of Democratic Institutions, de espíritu liberal, en Santa Bárbara, California. La subvención tuvo lugar durante la presidencia del millonario Paul G. Hoffman, más conocido como anterior director y presidente de la Studebaker Company. Es uno de los "liberales de los negocios" más eminentes de la clase superior norteamericana y, según veremos, fue el fundador del influyente Committee for Economic Development.*

* Menos debatido que el centro de Santa Bárbara es otro centro patrocinado por la Ford en California, el Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences, atractivamente oculto en las montañas boscosas de Palo Alto, adonde estudiosos distinguidos se retiran durante un año para pensar y escribir libros a expensas de la Ford.

Pasando a otro de los beneficios que concede la Ford en el campo de la educación, la fundación se ha hecho cargo del financiamiento del Russian Research Center de Harvard de la Carnegie Foundation. Pagó 131 000 dólares del presupuesto del Centro en 1965; los 9 000 dólares restantes fueron pagados con fondos de la Carnegie. Con un personal de 57 especialistas provenientes de las numerosas escuelas superiores y universidades del área de Boston, este centro proporciona tanto asesores al Departamento de Estado y a la CIA, como catedráticos al Army War College, el Foreign Service Institute y el Council on Foreign Relations.[8] La junta directiva de la Ford Foundation se pre-

CUADRO IV. *Síndicos de la Ford Foundation*

SÍNDICOS DE LA CLASE SUPERIOR

Stephen Bechtel, principal de la Bechtel Construction Corporation, de Oakland, California, poco conocida pero muy importante. Bechtel es también director de Morgan Guaranty Trust, Southern Pacific, Continental Can, Bechtel-McCone Corporation y de la Stanford University, entre otros.

Eugene Black, aristócrata oriundo del sur, que ha estado durante mucho tiempo al servicio de los intereses de los Rockefeller. Es uno de los directores de Chase Manhattan, It & T, *The New York Times*, Cummins Engine, la Brookings Institution y la Johns Hopkins University, entre otros.

John Cowles (Exeter, Harvard), de Minneapolis, copropietario del imperio publicístico familiar que incluye la revista *Look* y periódicos en Minneapolis y Des Moines. Es también síndico del Carnegie Endowment for International Peace y director del First National Bank, de Minneapolis, y de la Equitable Life Insurance Company, de Iowa.

Donald K. David es profesor y decano de la Harvard Business School, y figura en las juntas directivas de diversas grandes empresas.

Benson Ford (Hotchkiss, Princeton), director del National Safety Council y presidente de la junta directiva del Traffic Safety Committee. Es uno de los vicepresidentes de la Ford Motor Company.

Henry Ford II (Hotchkiss, Yale), director de General Electric, General Foods y Philco. Dirige la Ford Motor Company.

Roy E. Larsen (SR, NY), presidente del comité ejecutivo de Time, Inc.

John J. McCloy (SR, NY), director de muchas empresas. En cuanto ex presidente de la junta directiva de Chase Man-

hattan, es un enlace clave entre la Ford Foundation y el imperio de los Rockefeller. Es presidente de los síndicos de la Ford Foundation.

Joseph Irwin Miller, jefe de la Cummins Engine Company, es director de AT & T y de muchas otras grandes compañías.

Bethuel Webster (SR, NY), abogado de grandes compañías, asesor de John J. McCloy mientras éste fue Alto Comisario en Alemania.

Charles E. Wyzanski, Jr. (Exeter, Harvard), judío, miembro de la clase superior. El magistrado Wyzanski está casado con otro miembro de la aristocracia judía, con Gisela Warburg, que llegó a Estados Unidos huyendo de la persecución nazi.

OTROS

Mark F. Ethridge, editor del *Louisville Courier-Journal*, propiedad de Barry Bingham, que figura en la junta directiva de la Rockefeller Foundation (véase el cuadro v).

Laurence Gould, presidente del Carleton College.

Julius Stratton, presidente de MIT.

Henry T. Heald era presidente de la Ford Foundation al efectuarse este estudio. Fue presidente del Illinois Institute of Technology (de 1940 a 1952) y NYU (1952-1956) antes de entrar en la Ford Foundation. Estudió ingeniería. Es uno de los directores de AT & T, U.S. Steel, Equitable Life y Lever Brothers.

senta en el cuadro IV. Consta, en conjunto, de los mismos individuos examinados en el capítulo anterior, con un toque de periodismo y academismo adicional.

La Rockefeller Foundation

Si la Ford Foundation es actualmente la mayor, la Rockefeller Foundation sigue siendo todavía la más famosa de las fundaciones. Sus actividades se han extendido por un campo más amplio y por un período más prolongado. Comprenden estudios sobre las enfermedades tropicales, un Population Research Center, en Harvard, un Russian Research Center, en Columbia, y subvenciones a otras universidades. La Rockefeller Foundation es asimismo una luz guía, detrás del famoso Lincoln Center for the Performing Arts, en la ciudad de Nueva York. Pueden verse detalles relativos a sus síndicos en el cuadro V.

CUADRO V. *Síndicos de la Rockefeller Foundation*

MIEMBROS DE LA CLASE SUPERIOR

Barry Bingham (Middlesex School, Harvard), editor del *Louisville Courier-Journal* y del *Louisville Times*, es uno de los herederos de una fortuna de la Standard Oil. Es protestante episcopal, demócrata y, al igual que muchos sureños de la clase superior, figura en el *Social Register* de Washington.

Lloyd D. Brace (SR, Boston), banquero de Boston, figura en muchas juntas directivas.

Arthur Amory Houghton, Jr. (SR, NY), presidente de *Corning Glass* y director de New York Life Insurance y U. S. Steel, entre otros.

John R. Kimberly (Phillips Andover, MIT) heredó la Kimberly-Clark Company, de Wisconsin, que era inicialmente una fábrica de papel. Figura en las juntas directivas de Northwestern Mutual Life, First National City Bank of New York. Corning Glass, Lawrence College y la Episcopalian Church Foundation; es al propio tiempo director y presidente de la empresa familiar.

Lord Frank of Headington es un lord inglés.

John D. Rockefeller III (SR, NY) es el hermano de los Rockefeller que se especializa en asuntos culturales. Como presidente de la fundación, lleva las riendas de sus actividades. Otros síndicos van y vienen, pero él se queda. Es director de la Japanese Society, la Asia Society y el Council on Economic and Cultural Affairs. Es presidente del National Council of the Universited Negro College Fund.

Thomas J. Watson, Jr. (SR, NY), jefe de IBM y director de Bankers Trust, Time, Inc., Cal Tech y Brown University.

William B. Wood, Jr. (SR, Baltimore), vicepresidente de Johns Hopkins.

REPRESENTANTES DE EMPRESAS DE LA CLASE SUPERIOR

Frank M. Stanton, banquero inversionista jubilado, fue vicepresidente, de 1934 a 1955, de la First Boston Corporation, asociada con los Rockefeller. Ha sido director de la First Boston Corporation desde 1940. No es pariente del Frank Stanton que es director de CBS y presidente del Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences.

George D. Woods, presidente de la junta directiva de la First Boston Corporation, que es el mayor accionista de servicios públicos del mundo.

OTROS

Ralph Bunche (AB, UCLA; doctor en filosofía, Harvard), uno

de los ciudadanos negros más eminentes del país. Profesor, antes de obtener un alto cargo en las Naciones Unidas, ganó el Premio Nobel de la Paz en 1950.

Lowell T. Coggeshall, anteriormente médico investigador de la fundación, es el decano de la University of Chicago, fundada por los Rockefeller, y presidente de Commonwealth Edison, de Chicago.

John S. Dickey, presidente de Dartmouth.

Lee A. DuBridge, presidente de Cal Tech.

Robert F. Goheen, presidente de Princeton.

Clifford M. Hardin, presidente de la University of Nebraska.

J. George Harrar, ex profesor, especialista en patología vegetal, director de agricultura de la fundación, así como su presidente.

Theodore Aesburgh, presidente de Notre Dame.

Clark Kerr fue director de la University of California.

La Carnegie Corporation

La Carnegie Corporation y los demás fondos Carnegie figuran entre los más importantes del mundo filantrópico. Figuran asimismo entre los más antiguos, habiéndose constituido los cuatro entre 1902 y 1911. Doce de los 14 síndicos de la Carnegie Corporation son miembros de la clase superior norteamericana. Entre ellos Frederick Eaton, que forma parte de la junta tanto del Commonwealth Fund como de diversas otras grandes empresas; C. D. Jackson, de Time, Inc.; Devereux Josephs, que forma parte de la junta directiva de la Sloan Foundation y de otro gran número de empresas; Margaret Carnegie Miller y Charles A. Thomas, director de Monsanto Chemical Company. Uno de los dos síndicos no pertenecientes a la aristocracia norteamericana de los negocios era el director de la corporación, el psicólogo John W. Gardner, quien fue también director de la Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching. Como ya se indicó, dejó la Carnegie Foundation a mediados de los años sesenta para convertirse en Jefe del Departamento de Salubridad, Instrucción y Asistencia del presidente Johnson.

La situación es muy similar por lo que se refiere a las demás juntas de Carnegie, con la diferencia de que figura en éstas un mayor número de académicos. Además, las cuatro instituciones de Carnegie están muy ligadas entre sí. De las 72 personas que forman parte de las

juntas de las tres fundaciones Carnegie menores, 46 (el 64 %) eran ejecutivos de grandes empresas o miembros de la clase superior. Los demás, con dos excepciones, eran directores de escuelas superiores (15) o profesores de universidad (9).

El Lilly Endowment

Cinco de los siete síndicos de esta fundación son miembros de la familia Lilly. Los otros dos son presidentes de compañías Lilly. Los Lilly son conocidos como aristócratas del ala derecha. Su fundación ayudó a crear la National Foundation for Education in American Citizenship (NFEAC), que recibe también fondos de Texas H. L. Hunt's Life Line Foundation y de Deering-Milliken Foundation. de Roger Milliken (SR, NY). La mayor parte del dinero de la NFEAC se emplea para financiar *Human Events*, revista semanaria de ultraderecha.[9]

El Pew Memorial Trust

Se sabe muy poco de esta fundación. Enumera sus objetivos y actividades como "vastos propósitos, donaciones generales", y tiene registrados a sus síndicos como Glenmede Trust Company. El congresista Wright Patman se ha quejado de la desconfianza de esta fundación en permitir la inspección de sus actividades filantrópicas. Finalmente la citó judicialmente al negarse aquélla a proporcionar información. Se sabe, sin embargo, que los Pew son propietarios de la Sun Oil Company, la sexagésima en importancia de las compañías industriales del país, y que 21 miembros de la familia figuran en el *Social Register* de Filadelfia. Se sabe asimismo que han dado muchos millones al Partido Republicano, que fueron decididos partidarios de Goldwater en 1964, y que son propietarios de *Pathfinder* y el *Farm Journal*, dos importantes publicaciones agrícolas, así como de otras revistas profesionales en otras industrias.

La Danforth Foundation

Los esfuerzos principales de la Danforth Foundation, de espíritu liberal, van dirigidos hacia la educación superior.

Por ejemplo, subvenciona la preparación de profesores de escuela superior y de talleres seminarios para personal universitario. Cuatro de los nueve síndicos de la fundación son descendientes de los Danforth, dos de los cuales figuran en el *Social Register* de St. Louis. Uno de ellos, William H. Danforth, es médico graduado en Harvard y dirige la St. Louis Psychoanalytic Foundation. Podría parecer que la Danforth Foundation se encuentra en el polo opuesto de la Lilly Foundation y del Pew Memorial Trust.

Al resumir nuestro estudio de las fundaciones principales, quisiéramos subrayar que la "semilla de dinero" que proporcionan para importantes proyectos intelectuales y culturales contribuye en gran parte a dar forma a la estructura de la sociedad norteamericana. El patrocinio de un determinado proyecto que presta una de estas fundaciones significa que para ello se cuenta con la aprobación de cuando menos algunos miembros de la clase superior. Al estimular determinados proyectos y desaprobar otros, las fundaciones crean valores implícitos y establecen los límites dentro de los cuales se emprenden las investigaciones culturales e intelectuales.

Dirigiremos ahora nuestra atención a cinco asociaciones o comités que son igualmente importantes en la formación de este esquema cultural intelectual y que están también íntimamente ligados a miembros de la clase superior norteamericana. Además, algunas de estas asociaciones colaboran estrechamente con las grandes fundaciones.

LAS ASOCIACIONES

La importancia de las asociaciones que vamos a examinar —el Council on Foreign Relations, la Foreign Policy Association, el Business Advisory Council, el Committee for Economic Development y el National Advertising Council— ha sido señalada por periodistas de Washington. Sin embargo, el estudio detallado de estos eslabones importantes entre la élite del poder, la política y la opinión pública se ha dejado, en conjunto, al ultraconservador Dan Smoot.[10] La tesis de Smoot, aparte de la idea de que estos ricos hombres de negocios son parte o víctimas de una conspiración socialista a escala mundial, está en que estas

cinco organizaciones coinciden en gran parte unas con otras en cuanto a los miembros y a los propósitos. Si está equivocado acerca de los motivos de estos individuos, es exacto, en cambio, en la demostración de los múltiples enlaces que existen entre estos grupos y de los vínculos que los ligan a la minoría influyente de las grandes compañías.

El Council on Foreign Relations

El relato empieza con el más antiguo y tal vez el más influyente de los grupos, el Council on Foreign Relations, que fue fundado en 1921 y que no tuvo gran importancia hasta fines de los años veinte, en que empezó a recibir apoyo financiero considerable por parte de algunas fundaciones de Rockefeller y Carnegie. Los miembros del consejo intervinieron activamente en el Departamento de Estado durante la segunda guerra mundial; miembros de la clase superior del CFE, tales como el secretario de Estado, Edwards R. Stettinius, John Foster Dulles, John J. McCloy, Nelson A. Rockefeller, Adlai Stevenson y Thomas Finletter, fueron miembros de las delegaciones de Estados Unidos en las reuniones organizadoras de las Naciones Unidas. Para nuestros fines, los puntos importantes concernientes al CFR son los de sus miembros, su financiamiento y sus actividades. El número de sus miembros se reduce a 700 miembros residentes —ciudadanos cuyos domicilios o la residencia de cuyos negocios están situados dentro de los 80 km del área del Ayuntamiento de Nueva York— y 700 miembros no residentes. Según señala Smoot, la mayoría de los miembros ocupan puestos importantes en los negocios, las finanzas, las comunicaciones y la enseñanza. Nuestro estudio de una muestra de 210 miembros residentes del CFR demuestra que 82 de ellos figuraban en el *Social Register*, lo que representa ya un 39 % de miembros de la clase superior, ateniéndonos a este solo criterio. Sin embargo, más significativo aún es nuestro estudio de los 51 individuos que han sido presidentes desde los comienzos del Consejo en cuestión. Diez de los 51 son corrientemente síndicos de una u otra de las fundaciones estudiadas en la sección anterior. De los 22 presidentes recientes o corrientes, 14 figuran en el *Social Register*. Entre los presidentes, pasados o presentes, más conocidos

de la clase superior figuran Paul Cravath, Norman Davis, Arthur H. Dean, Allen Dulles, Lewis Douglas, Averell Harriman, Devereux Josephs, Walter Lipmann, Adlai Stevenson, Myron Taylor, Paul Warburg y Owen D. Young. Baste decir que John J. McCloy y David Rockefeller han ocupado altos cargos en la asociación en años recientes.

Si los miembros y la dirección del Consejo no desmienten su carácter de clase superior, tal vez lo haga su financiamiento. De los 295 000 dólares de su ingreso en un año reciente, 231 700 provinieron de subsidios de fundaciones, y 112 000 de su "servicio de corporación", que asegura una cuota mínima de mil dólares.[11] Las grandes empresas que contribuyen figuran entre las mayores del país, incluidas algunas de las que vimos en el capítulo II. El CFR percibe asimismo una cantidad considerable, 210 300 dólares, de la publicación de una de sus principales actividades, Foreign Affairs, revista muy influyente. Otras actividades importantes del Consejo incluyen la presentación de conferenciantes y la organización de seminarios para los suscriptores del servicio de la corporación y para los Committees on Foreign Relations que el Consejo ha creado en 30 ciudades. Estos comités están formados por 40 a 80 individuos prominentes en sus respectivas localidades. Los grupos comprenden por lo regular profesores, ejecutivos de relaciones públicas, abogados y vicepresidentes de grandes compañías, así como algunos miembros conspicuos de la aristocracia norteamericana de los negocios de las respectivas ciudades:

> Aproximadamente una vez al mes, de octubre a mayo, los miembros se reúnen para cenar y luego discutir, con un conferenciante invitado especialmente competente... Desde sus comienzos, en 1938, la Carnegie Corporation, de Nueva York, ha seguido concediendo subvenciones anuales en apoyo de los programas del comité.[12]

Habida cuenta de la condición de miembros de la clase superior de 12 de los 14 síndicos de la Carnegie Corporation, no cabe duda de que estos comités constituyen un eslabón importante entre los miembros más liberales de la rama occidental de la clase superior y las personas de elevada posición y de puntos de vista similares en otras áreas del país.

La relación entre el CFR y las fundaciones principales ha sido documentada por Smoot. Por ejemplo, 10 de los 14 síndicos de la Carnegie Corporation eran miembros del CFR en 1961. La coincidencia del CFR con otras fundaciones importantes es como sigue: 10 de los 15 síndicos de la Ford Foundation son también miembros del CFR; 12 de los 20 de la Rockefeller Foundation; 18 de los 26 del Carnegie Endowment for International Peace; 15 de los 26 de la Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching; 12 de los 16 de la Sloan Foundation; 6 de los 10 del Commonwealth Fund; 13 de los 20 del Twentieh Century Fund, y 7 de los 18 del Fund for the Republic.[13]

La Foreign Policy Association

Semejantes al CFR en cuanto a propósito es la Foreign Policy Association. Mientras que el CFR se ocupa de las comunicaciones y de la formación de opinión en los niveles más altos de la sociedad norteamericana, el FPA comprende jueces, maestros de escuela, alcaldes y otros jefes municipales entre sus miembros; su función consiste en educar a un público más amplio en los problemas de la política internacional. Los principales esfuerzas educativos del FPA son sus Councils on World Affairs, que llevan conferenciantes a muchas localidades, así como sus Great Decisions Programs, que son "un examen general anual a escala nacional de los problemas relacionados con la política exterior de Estados Unidos hechos por grupos locales bajo patrocinio local". Para los Great Decisions Programs se forman grupos de 5 a 15 personas interesadas que se reúnen una vez a la semana, durante 8 semanas, para discutir los temas elegidos para el año. "No se necesita 'maestro' alguno o 'conferenciante preparado' alguno —explica un opúsculo de la FPA—. El único material que se requiere es el llamado *nonpartisan Fact Sheel Kit*..." A mediados de los años sesentas las discusiones podían complementarse con 8 sesiones semanales de media hora televisadas por la National Educational Television.[14] Sin embargo, aunque la función y los miembros de la FPA difieren de aquellos del CFR, sus directivos pertenecen asimismo a la clase superior (véase el cuadro VI).

CUADRO VI. *Altos empleados de la Foreign Policy Association*

Eustace Seligman (SR, NY), el presidente, es socio de la Sullivan & Cromwell, la misma empresa que proporcionó a John Foster Dulles.

John W. Nason, director del FPA, es miembro del CFR, figura en el *Social Register* y es síndico de la Danfort Foundation.

Walter H. Wheeler, Jr., vicepresidente, es miembro del CFR y representante de la J. Henry Schroeder Banking Corporation, de Nueva York.

Andrew, G. Carey (SR, NY), secretaria. Su esposo es miembro del CFR.

Emile E. Soubry, presidente del comité ejecutivo, es director de la Standard Oil of New Jersey y miembro del CFR.

Benjamin Buttenweiser, miembro del comité ejecutivo, judío miembro de la clase superior, está casado con Helen Lehman y es socio de Kuhn, Loeb, así como miembro del CFR.

Harold F. Linder, miembro del comité ejecutivo y uno de los mayores sufragantes del Partido Demócrata; fue asociado de Carl M. Loeb, Rhoades & Co. (1933-1938) y de American Investors (1948-1955); ahora es presidente del Export-Import Bank, de Washington. También es miembro del CFR.

Henry Siegbert, miembro del comité ejecutivo, es miembro del CFR y socio del banco inversionista de Adolph Lewisohn & Sons.

Joseph E. Johnson, miembro del comité ejecutivo, sucedió a Alger Hiss en la dirección del Carnegie Endowmnent for International Peace, cargo que sigue ocupando. Es miembro del CFR.

A. *William Loos*, miembro del comité ejecutivo, es director ejecutivo de la Church Peace Union. No es miembro ni de la clase superior ni de la élite del poder.

El Committee for Economic Development

Interesado ante todo en problemas de carácter económico, el Committee for Economic Development, fundado en 1942 por Paul G. Hoffman, de Studebaker y de la Ford Foundation, consta de representantes de las empresas más importantes del país. Hacia 1957, 47 de sus síndicos eran también miembros del CFR. Han figurado entre sus presidentes: Marion B. Folsom, de Eastman Kodak; Meyer Kestnbaum, de Hart, Schaffner & Marx; J. D. Zellerbach, de la Crown-Zellerbach Corporation, y Donald K. David, de la Harvard Business

School, de la Ford Foundation y la Atlantic & Pacific Company (A & P). El CED realiza dos funciones principales, a saber: sugiere nuevas medidas económicas y fomenta la educación económica. Por ejemplo, una comisión de 27 miembros del CED efectuó un estudio que sirvió de base al gobierno de Kennedy para la reducción de los impuestos. Entre los comisionados trece eran miembros del CFR. Hacia 1957, el programa de participación en materia de economía del CED para futuros maestros se aplicaba en 20 escuelas superiores, y 20 sistemas escolares del país estaban probando un programa para introducir la economía en el plan de estudios a partir ya del primer grado. Más de 19 mil maestros participaron en los talleres de verano del CED dedicados a la enseñanza de la economía. En 1961, la división de información del Comité distribuyó 3 716 676 libros y opúsculos.[15]

El Business Advisory Council

Por grande que sea la importancia del CED como organización educativa y de investigación, el Business Advisory Council es la organización "por excelencia" del ala de mentalidad internacional de la aristocracia norteamericana de los negocios. Según Smoot, 41 de los 120 miembros pasados y presentes del BAC son también miembros del CFR. Desde que en 1933 fue creado por el financiero Sidney Weinberg hasta su retirada en 1961, el BAC funcionó como asesoría semioficial del Departamento de Comercio. Hay que decir "'semioficial" porque se sabe muy poco acerca de su posición y de sus funciones. No existe orden administrativa o norma legal alguna disponible que lo establezca formalmente o delinee sus funciones. En 1955-1956 se negó el acceso a sus archivos a una comisión senatorial. No se levantan actas de sus reuniones y la entrada en ellas les es negada a los periodistas. El grupo efectúa seis reuniones al año, cuatro de un día en Washington y dos más prolongadas en balnearios por el estilo de White Sulphur Springs, Virginia, y Sea Island, Georgia. Después de una desavenencia con el gobierno de Kennedy, y que éste hizo luego todo lo posible por remendar, el BAC cambio su nombre

por Business Council (BC), y ofreció sus servicios de consulta a toda dependencia gubernamental que los deseara.* Su influencia llegó a la cima durante el gobierno de Eisenhower, durante el cual varios de sus miembros fueron llamados a su servicio. Según Rowen, es posible que fuera el BC el que desencadenara la repulsa contra McCarthy, latente en la mente de muchas personas de la clase superior. Según esta versión, la censura contra McCarthy fue provocada porque trató desconsideradamente a otro miembro de la élite del poder, el director Robert T. Stevens, de Andover, Yale, J. P. Stevens & Company, General Electric y Morgan Guaranty Trust. Ocupaba el cargo de Secretario del Ejército cuando McCarthy lo importunó en un programa de televisión que se trasmitió en todo el país:

> Durante la reunión que tuvo lugar en mayo de 1954, en Homestead, Stevens se escapó de Washington para reponerse durante un fin de semana de la tortura televisada. Una delegación de altos empleados del BAC puso especial empeño en desplazarse del hotel al aeropuerto de la montaña para saludar a Stevens. Fue escoltado a la sala del aeropuerto como un héroe conquistador. Luego, públicamente, un miembro tras otro del BAC atacó al gobierno de Eisenhower por su política de apaciguamiento en relación con McCarthy. La actitud del BAC confirió valor al gobierno y, poco después, el ex senador Ralph Flanders [republicano y miembro del BAC] introdujo en el Senado la moción de censura.[17]

El National Advertising Council

La última de las principales asociaciones de la aristocracia norteamericana de los negocios es muy distinta de las otras cuatro. Se trata de National Advertising Council. El NAC fue creado durante la segunda guerra mundial con el

* Acerca de las relaciones de Kennedy con el BC véase *The Free Enterprisers*, de Hobart Rowen. Este es tal vez el periodista más digno de crédito del país por lo que se refiere al BC. Considera que lo siguiente constituyó una prueba manifiesta de la importancia del BC: "El BC se ha convertido, en realidad, en el verdadero símbolo del mundo mayor de los negocios en Estados Unidos. Y en aquellos tristes primeros momentos después de la muerte del presidente Kennedy, cuando el presidente Johnson necesitaba establecer contacto con el mundo de los negocios, no llamó al presidente de la Cámara de Comercio ni al de la NAM, sino a Frederick R. Kappel, presidente del BC en 1963".[16]

nombre de War Advertising Council, con el propósito principal de apoyar programas del gobierno, como los del racionamiento y de los bonos de guerra. Después de la guerra siguió prestando servicio público, subvencionado en gran parte por las grandes compañías. "Se trata de un obsequio voluntario del mundo de los negocios de Estados Unidos al país", explicaba un desplegado de dos páginas en un número de 1965 de *Time*.[18] La figura más conocida del Consejo es Smokey the Bear, pero éste apoya asimismo la Cruz Roja, el Cuerpo de Paz, las Naciones Unidas, la Traffic Safety, la Youth Fitness y la Radio Free Europe. En 1958, ocho de los 19 miembros de su Public Policy Committee eran miembros del CFR. Cuatro de los ochos que están en el CFR son, junto con otros cuatro, ejecutivos de grandes compañías o miembros de la clase superior. Los demás son directores de escuelas superiores (3), líderes sindicales (2), y varios otros profesionales. Entre los miembros de la clase superior de este grupo figuran John J. McCloy, elemento destacado del CFR, Benjamin Buttenweiser, elemento destacado de la FPA, y Paul G. Hoffman, elemento destacado del CED. Sin embargo, la base de control más obvia es, en este caso, el financiamiento por las grandes compañías.

La Radio Free Europe uno de los beneficios del NAC, es la mayor de las radiodifusoras no gubernamentales que trasmiten al mundo comunista. Apunta exclusivamente a los cinco países comunistas de Europa oriental. La RFE es un servicio del Free Europe Committee, Inc., fundado en 1949 y respaldado por fondos recaudados por la Crusade for Freedom del Comité. El general Dwight Eisenhower, más adelante director de la University of Columbia y presidente de Estados Unidos, y el general Lucius D. Clay dirigieron la primera campaña de recaudación de fondos del Comité, y entre los primeros presidentes de éste estuvieron Clay, Allen Dulles (SR, NY), C. D. Jackson, (SR, NY) y A. A. Berle, Jr. (SR, NY). Otros norteamericanos de la clase superior que han ocupado altos cargos en el Free Europe Committee o en alguno de sus subcomités incluyen a William Clayton, Henry Ford II, Herbert H. Lehman, Henry R. Luce y Charles M. Spofford (SR, NY).[19]

National Association of Manufacturers

Hay una asociación, conspicua por su ausencia de nuestras listas, que hay que mencionar aquí: la National Association of Manufacturers (NAM). Esta asociación fue en un tiempo el principal portavoz de los intereses dominantes en el seno de la clase superior norteamericana. Sus primeros éxitos en los pasillos del Congreso fueron notorios. Sin embargo, actualmente representa intereses de la clase superior que no han logrado entenderse con el Nuevo Trato y las necesidades gubernamentales de grandes compañías orientadas en sentido internacional. Las pugnas sobre política exterior entre la NAM y los CFR-CED-BAC en coalición, que la NAM suele perder, son, según un estudio de David McLellan y Charles Woodhouse sobre la toma de decisión, otra prueba de la división que existe en la clase superior entre los "liberales de los negocios" y los "conservadores prácticos", de Mills.[20] Sin embargo, un estudio detallado de la NAM, hecho por Richard Gable, puso de manifiesto que sigue estando dominada por compañías muy grandes y que tuvo un éxito notable en su campaña en favor de la enmienda de la National Labor Relations Act: "Existe una semejanza sorprendente entre las numerosas propuestas laborales de la NAM desde 1937 y la versión final de la Taft-Hartley Act".[21] Y efectivamente, Gerald D. Morgan (SR, NY), el abogado contratado por Fred A. Hartley como asesor especial de la mayoría de los miembros de la comisión del Senado, solicitó en un punto la opinión del consejo general de la NAM.*

Resulta difícil decidir hasta qué punto logran estos grupos sus objetivos. Sin embargo, es indiscutible que tratan de tener influencia en el gobierno y de modelar la opinión pública en una gran diversidad de cuestiones. Es indiscutible asimismo, creemos, que estas organizaciones son brazos de la élite del poder que tienen por objetivo tratar de influir en la estructura de la política norteamericana.

* Si bien la NAM y el CED chocan en la política extranjera, no están muy distanciados, en cambio, en materia de política sindical: ya en 1960 estaba el CED en favor de las leyes relativas al derecho al trabajo.

LAS UNIVERSIDADES

El control de las principales universidades de Estados Unidos que ejercen miembros de la aristocracia norteamericana de los negocios es más directo que el de cualesquiera otras instituciones que controlan. No obstante, este control de la máquina universitaria y sus objetivos a largo plazo no proporciona a los miembros de la clase superior el control día a día de las opiniones que de ella emanan. La inamovilidad, que significa esencialmente que el profesor vitalicio sólo puede ser despedido por mala conducta extrema, hace que sea difícil para los miembros de la clase superior reprimir las opiniones, excepto las más extremas, con las que no están de acuerdo. El control de las universidades principales por parte de la clase superior se consigue mediante apoyo financiero como el de las dotaciones familiares (por ejemplo, Duke, Stanford, Vanderbilt), donaciones personales, fundaciones y donaciones colectivas, así como por intermedio de los fideicomisarios de las juntas directivas. Estos mecanismos proporcionan a la clase superior el control del carácter general, de los objetivos a largo plazo y del ambiente general de las universidades. Este aspecto es subrayado con mucha insistencia y una cantidad considerable de documentación por Merle Curti y Roderick Nash en *Philanthropy in the Shaping of American Higher Education*. Subrayan que las donaciones de la colectividad acaudalada crearon universidades modelo, a las que las universidades de subvención pública siguieron, y establecieron normas de calidad que las demás universidades han tratado de imitar. Como cabe suponer, los miembros de la aristocracia norteamericana de los negocios han propiciado la enseñanza técnica y práctica en las universidades en las que tienen influencia, en lugar de la enseñanza clásica tradicional. Así, por ejemplo, Joseph Wharton hizo a la University of Pennslyvania una donación de 600 mil dólares para fundar la Wharton of School Business and Finance, y George Eastman dio 20 millones al MIT, entre 1912 y 1920. Según Curti y Nash, no puede apreciarse bastante la influencia de las fundaciones Carnegie y de la General Education Board, de Rockefeller, en la comprensión de la estructura de la enseñanza superior norteamericana. Las relaciones entre

el mundo de los ricos y las academias las ejemplifica de la mejor manera una escuela como la de la University of Rochester. La mayoría de la junta directiva de la universidad la forman altos empleados de entidades arraigadas en Rochester, como la Eastman Kodak, la Xerox y la Taylor Instrument. El presidente de la junta, que es al propio tiempo director de Xerox, explicó las relaciones como sigue:

> Para decirlo de la manera más clara posible, se trata de una cuestión de mero interés propio, de dólares y de centavos. Xerox vivirá o morirá con la tecnología.[22]

Un estudio detallado, titulado *Men Who Control Our Universities*, de Hubert Beck, proporciona la información sistemática necesaria para decidir si miembros de la élite del poder controlan o no las universidades principales de la nación. Beck estudió 727 fideicomisarios de 30 universidades importantes, 14 de ellas particulares y las otras 16 públicas. Figuraban entre las universidades escuelas tan prestigiosas como las de Harvard, Yale, Princeton, Columbia, Jons Hopkins y Cornell, así como centros de enseñanza públicos tan conocidos del occidente central y del occidente como la Ohio State of University, de Illinois, y la University of California. En el momento del estudio, esto es, entre 1934 y 1935, las 30 escuelas que comprendían las universidades de Estados Unidos en la Association of American Universities, sólo sumaban el 2.2 % del número total de instituciones de enseñanza superior. No obstante, tenían el 20 % de los estudiantes subgraduados, el 24 % de la facultad, el 47 % de los estudiantes graduados en escuelas profesionales, el 50 % de los estudiantes graduados en artes y ciencias y el 77 % de los doctorados. Huelga decir que poseían asimismo una cuña por lo que se refiere al talento. En efecto, aproximadamente la mitad de los graduados de las escuelas superiores en el *Who's Who* de 1929 habían estudiado en uno u otro de estos establecimientos. En 1936, 50 graduados de Yale solamente eran directores de escuelas superiores o universidades.

Lo mismo que en el caso de los directores de las grandes compañías, también aproximadamente una tercera

parte de los fideicomisarios figuraban en el *Social Register*. Este porcentaje resulta particularmente impresionante si se añade que la University of North Carolina, que tiene su base en el sur, contaba con 104 fideicomisarias (!) y que la mayoría de los demás que no figuraban en el *Social Register* provenían de universidades de Estado que no tienen en la proximidad alguna ciudad que tenga dicho registro. Como cabría esperar, los fideicomisarios inscritos en el *Social Register* lo eran sobre todo de establecimientos particulares, y va de sí que Harvard, Yale, Princeton y Columbia están controladas por miembros de la clase superior. Beck obtuvo más información interesante acerca de los fideicomisos de las universidades de élite, indicativa de que son miembros de la élite del poder. Cerca de la mitad de las 200 primeras compañías industriales y de las 200 primeras compañías financieras estaban representadas en las 30 juntas directivas. Ciento setenta y cinco individuos de los 194 de estas 400 primeras compañías ocupaban 1 321 cargos en juntas directivas, con un promedio de siete a ocho cada fideicomisario. Este promedio es muy similar al que encontramos en nuestro estudio de los directores de empresas. Otros resultados de Beck comprenden el hecho de que los abogados y los jueces formaban el 25 % del grupo total de fideicomisarios, en tanto que los banqueros y los fabricantes constituían el 15 %, cada uno, del total. Aproximadamente el 45 % de los fideicomisarios figuraban en el *Register of Corporations, Directors, and Executives*, de Poor. Los fideicomisarios ocupaban 54 direcciones en 29 fundaciones principales; 24 de ellos figuraban en la "lista de preferidos", de J. P. Morgan, correspondiente al año 1929, para recibir "valores de nueva emisión por debajo del precio del mercado", y 12 figuraban en la lista del magnate de la minería James W. Gerard (SR, NY) de "los 52 individuos que gobiernan Estados Unidos".[23] Siete de los fideicomisarios figuraban en dos juntas directivas de las 30 primeras.

Sólo puede formularse una objeción al estudio poco conocido, pero preciso, de Beck, y es que se basa en los años 1934 y 1935. Aunque estos años se sitúan en el período que estudiamos, cabría afirmar que han ocurrido cambios en estos últimos 30 años. Sin embargo, no hay

razón alguna para suponer que el dominio que miembros de la élite del poder ejercen sobre las principales universidades haya disminuido. Un estudio de 100 individuos de las 12 fundaciones que en una sección anterior de este capítulo encontramos que formaban parte de la élite del poder reveló que un tercio de ellos eran también fideicomisarios o presidentes de universidad. Había seis enlaces de personal directivo con la Duke University, tres con Yale, dos con Princeton, dos con Amherst, dos con Dartmouth, dos con Cornell y uno con cada una de las escuelas de élite como Harvard, Smith, Stanford, Cal Tech y Vanderbilt. A título de otro ejemplo de este enlace continuo, había 60 enlaces con universidades entre las primeras 20 empresas industriales estudiadas en el capítulo II.

MEDIOS DE MASA

Entre la realidad exterior y la conciencia interior se sitúan, para parafrasear a Mills, los medios de masa, esto es, los periódicos, las revistas, la televisión y la radio. Pocas personas pondrán en tela de juicio la importancia de estos propagadores de información y opinión, pero a menudo resulta difícil demostrar cuándo y en qué medida influyen sobre la opinión en un asunto concreto. Estamos de acuerdo con el resumen conciso de una gran cantidad de investigación, hecha por el sociólogo Morris Janowitz, sobre la influencia de los medios de masa, resumen que figura en su estudio de los esfuerzos de los militares en materia de relaciones públicas:

> Cae fuera de la capacidad de la investigación social —aun con las técnicas de estudio directo más afinadas disponibles— dar una respuesta clara a la pregunta: ¿Cuáles son las consecuencias de estos programas de información pública sobre las actitudes y las decisiones políticas públicas? Los conocimientos de investigación disponibles sugieren que las comunicaciones de masa pueden ser decisivas en momentos de crisis y tensión, pero que, por regla general, su influencia es limitada y se hace sentir gradualmente a través de un período prolongado. La influencia de los medios de masa, apoyada por redes de contactos interpersonales entre los líderes de la opinión, no consiste en una conversión espectacular de la opi-

nión pública, sino más bien en que fija los límites dentro de los cuales tiene lugar la controversia pública sobre materias discutidas.[24]

Una vez más vemos en el resumen de Janowitz una confirmación del punto señalado por Rovere al principio de este capítulo que se refiere a la importancia de determinadas instituciones, no en el control de la opinión, sino en el establecimiento de los límites dentro de los cuales la discusión tiene lugar. En resumen, los medios de masa desempeñan una función importante en la conformación de la política norteamericana y en la fijación del marco dentro del cual se toman las decisiones.

Excepto en el dominio de las relaciones exteriores, en las que la mayoría de la gente no dispone de observaciones personales en qué fundarse, el papel principal de los medios de masa consiste en la difusión de información y opinión. Hay incluso motivos para suponer que una buena parte de la comunicación entre partes discordes del gobierno federal tiene lugar a través de medios de masa tan acreditados como *The New York Times* y *The Reporter*. Douglas Cater (Exeter y Harvard), ex colaborador de *The Reporter*, resume la situación como sigue:

> La prensa, investida de un amplio mandato de observar e indagar, ejerce ante todo una función de información en el seno del gobierno. Ningún miembro corriente del Congreso tiene la misma oportunidad de hacer una pregunta pertinente al Presidente o a un jefe de departamento con la misma probabilidad de obtener una respuesta... Es indispensable en su papel de trasmisora independiente de noticias a los diversos elementos que detentan el poder, ninguno de los cuales está dispuesto a creer en la propaganda del otro.[25]

Y no sólo desempeñan los periódicos y revistas un papel importante como difusores de información y opinión, sino que algunos de sus columnistas más conspicuos ejercen un papel no menos importante como intérpretes de la información y guías en la formación de opinión. El más influyente, con mucho, de estos guías de la opinión durante el período que abarca nuestro estudio fue Walter Lippmann, miembro judío de la clase superior que estudió en Harvard y pertenece a clubes como los de

THE LIBRARY

Century, Harvard, Coffee House y River, en Nueva York, Metropolitan y Cosmos, de Washington, y Tavern, de Boston.[26]

La influencia más penetrante de los miembros de la clase superior sobre los medios de masa es una indirecta: la de la publicidad de las grandes empresas. Los periódicos y revistas, por ejemplo, constituyen empresas mercantiles altamente mecanizadas que funcionan con fines de lucro, y únicamente una parte pequeña de sus ingresos proviene del sector de los lectores. Si la publicidad es importante, la amenaza de su suspensión influirá a menudo sobre la política de la entidad editora. Sin embargo, es más importante todavía el que la dependencia con respecto a la publicidad mantiene el precio de suscripción a una revista o un periódico muy bajo, lo que hace imposible que subsistan publicaciones que deban depender en sus inicios del apoyo de los lectores. En resumen, pues, el problema consiste ante todo en lanzar un periódico o una revista.[27] El papel de la publicidad en cuanto a mantener bajos los precios de suscripción ha impedido que entraran en la liza nuevos periódicos. Así, pues, cuando una revista empieza, depende de grandes apoyos financieros, como fue el caso del sociólogo Daniel Bell y del editor Irving Kristol cuando fundaron *The Public Interest*, en 1965. Según la revista *Time*, confiaban "con el apoyo de Wall Street y de otros amigos..."[28]

En segundo lugar, los miembros de la clase superior controlan los medios de masa a través de la propiedad. A medida que el número de periódicos y revistas se va haciendo cada vez menor, la importancia de las grandes publicaciones propiedad de la clase superior irá aumentando. Hay cuando menos un periódico propiedad de un elemento inscrito en el *Social Register* de cada una de las ciudades que cuentan con él, excepto Pittsburgh. Fuera de las ciudades de *Social Register* hay periódicos propiedad de la aristocracia como los de Chandlers, de Los Ángeles, Hobbys, de Houston, y Binghams, de Louisville, pero no se ha efectuado ningún estudio sistemático al respecto fuera de las ciudades de *Social Register*. Tal vez el periódico más importante de la clase superior norteamericana sea *The New York Times*, propiedad de una familia aristocrática judía, que dirige asimismo

su propia empresa periodística inicial, el *Chattanooga Times*.[29]

Igualmente importantes para la comprensión del negocio de la prensa son las cadenas de periódicos, la más famosa de las cuales es la Hearst, basada inicialmente en una fortuna minera. El imperio Hearst consta de 12 periódicos, 14 revistas, tres emisoras de televisión, seis estaciones de radio, un servicio de información, un servicio fotográfico, un sindicato de espectáculos y los libros de bolsillo Avon. Otra cadena importante es la de John S. Knight (SR, Chicago), quien posee periódicos en Akron, Ohio y Charlotte, Carolina del Norte, así como los *Miami Herald* y *Detroit Free Press*, más conocidos. La camarilla de los Ridder, con 10 de sus miembros inscritos en el *Social Register*, controla 14 periódicos, incluidos los de St. Paul, Minnesota, San José, Long Beach y Pasadena, California. La cadena de Scripps-Howard, propiedad de tres miembros de la clase superior —Jack R. Howard, Charles E. Scripps y E. W. Scripps II— comprende 20 diarios, cuatro estaciones de televisión, cuatro estaciones de radio, una asociación de prensa, un servicio fotográfico y un sindicato de espectáculos.

Es probable que la mayoría de los periódicos no sean propiedad de miembros de la clase superior, pero la mayoría de las revistas —tanto de derecha, como de izquierda o de centro— sí lo son. Tal vez las más famosas de éstas sean *Time, Life, Fortune y Sports Illustrated*, de Time, Inc., que es la empresa industrial que ocupa el lugar 158 entre las más importantes del país. Además de las revistas, Time, Inc. posee estaciones de radio y televisión, un club de libros, molinos de papel, tierras maderables, pozos petroleros y bienes raíces. El cofundador Henry Luce estudió en Hotchkiss y Yale, pero inicialmente sólo estaba "bien relacionado"; tomó prestado dinero para empezar el negocio junto con un miembro más rico de la clase superior, Briton Hadden, antiguo amigo suyo de las escuelas secundaria y superior. Entre sus protectores había muchos miembros bien conocidos de la rama oriental de la clase superior, incluidos representantes de los grupos de intereses de Morgan y Rockefeller.[30] Otras dos revistas importantes propiedad de miembros de la clase superior forman parte de los imperios periodísticos. Los Cowles, que poseen

THE LIBRARY

periódicos en Minneapolis, y los Des Moines publican *Look*. A mediados de los años sesenta adquirieron también la mitad de las acciones de *Harper's Magazine*, de Harper & Row. John Cowles, graduado de Exeter y Harvard, está casado con la hijastra de Cass Canfield (SR, NY), presidente de Harper & Row. *Neewsweek*, salvado en una ocasión del desastre financiero con fondos de Harriman y Astor, es actualmente propiedad del *Washington Post*, el próspero periódico del fallecido banquero Eugene Meyer.

La más famosa de las revistas ultraconservadoras, el *National Review*, está financiada por el editor William Buckley (SR, NY), heredero de intereses petroleros, en tanto que su principal rival, el *New Republic*, está subsidiado por otros elementos de la clase superior. A la izquierda del *New Republic* se sitúa *The Nation*, que durante la mayor parte de sus 100 años de existencia ha gozado del apoyo de personas de la clase superior. Hasta mediados del 1960 fue publicado por George Kirstein (Berkshire School, Harvard), hijo del acaudalado propietario de unos grandes almacenes. A principios de 1966, la publicación de *The Nation* fue asumida por otro liberal, miembro de vieja cepa de la clase superior, James Storrow, Jr. (SR, Boston). Es liberal también el periódico-revista controlado por los miembros de la clase superior de Nueva York, *The New York Review of Books*, un quincenario con individuos inscritos en el *Social Register* que desempeñan los papeles de editor, consultor, asociado y asistentes. Tal vez la fuente más importante de información política dentro de la minoría sea *The Reporter*.[31] Es publicado y editado por Max Ascoli, quien se casó con una descendiente de los fundadores de Sears. Los Ascoli dieron quince mil dólares en 1960 para la campaña electoral del Partido Demócrata.

Las tres redes principales de radio-TV, esto es NBC, CBS y ABC, estuvieron regentadas por miembros judíos de la élite del poder durante la mitad de los años sesenta. Robert W. Sarnoff, hijo del fundador de la NBC David Sarnoff, estudió en Andover y Harvard, y se casó con Felicia Warburg, de la aristocrática familia de banqueros. William S. Paley, cuyo padre fue un millonario fabricante de puros, compró la CBS en 1928 por 400 000 dólares. Está casado ahora con Barbara Cushing Mortimer,

de una familia de vieja cepa. El presidente de la ABC fue Leonard H. Goldenson, quien obtuvo sus títulos de bachiller en artes y bachiller en leyes en Harvard, y es miembro del Harvard Club de Nueva York.

En resumen, no creemos que la mayoría de los medios de masa sea propiedad o esté controlado directamente por miembros de la clase superior nacional. Hay miles de periódicos de propiedad local, centenares de estaciones de radio y de televisión de propiedad también local, y decenas de revistillas para cada raza, credo y color. Sin embargo, al controlar las instituciones principales moldeadoras de la opinión en el país, los miembros de la clase superior desempeñan un papel dominante en la determinación del marco dentro del cual se toman las decisiones sobre los asuntos importantes.[32] Factores como los de la diversidad en el seno de la clase superior, la tradición liberal norteamericana, los antecedentes ajenos a la clase superior de la mayoría de los periodistas profesores, así como los miles de colegios, periódicos y revistas controlados sobre una base local o religiosa, impiden que este dominio que la clase superior ejerce sobre las instituciones forjadoras de la opinión se convierta en un control total y monolítico de la opinión norteamericana.

Podemos dirigir ahora nuestra atención al gobierno federal, que es la institución más decisiva en cuanto a averiguar si la clase superior es o no una clase gobernante. La siguiente cita de Cater preparará los resultados del próximo capítulo:

> En forma análoga, puede observarse que un grupo identificable de agentes hábiles se mueve alternativamente entre la empresa privada y los puestos clave de la política exterior, de la defensa y las finanzas. Para prueba de ello, un estudiante diligente hará bien en hurgar en el papel del Council on Foreign Relations, puramente no oficial en cuanto a la atención y cultivo de un *establishment* norteamericano incipiente.[33]

THE LIBRARY

CAPÍTULO CUARTO

EL CONTROL DEL GOBIERNO FEDERAL

Los miembros de la clase superior norteamericana y sus empleados controlan la rama ejecutiva del gobierno federal. Esto podremos demostrarlo sin gran dificultad, y a partir de ello sostendremos que controlan también la rama judicial y los servicios reguladores. Pero, ¿domina la rama ejecutiva al Congreso? He aquí una pregunta que especialistas en ciencias políticas no han podido resolver en modo alguno. Es importante para nosotros porque pocos legisladores son miembros de la élite del poder. En tanto que la mayoría de los observadores estarán de acuerdo en que la rama ejecutiva ha ganado ascendiente, pocos irían probablemente tan lejos como el senador Joseph S. Clark (SR, Filadelfia), quien llama al Congreso "la rama sin savia". Sin embargo, tal vez todo el mundo estaría de acuerdo con Sir Denis Brogan en que el Congreso de Estados Unidos es el único cuerpo legislativo importante que queda en el mundo. En una palabra, los gobiernos del siglo XX han sido dominados por la rama ejecutiva; la cuestión está en saber hasta qué punto ha llegado este proceso en Estados Unidos.[1]

¿Cuáles son los poderes del Congreso en una época en que sus miembros han de recurrir al bombo teatral para competir con las figuras políticas nacionales y las celebridades del cine que dominan los medios de masa?[2] Si bien el Congreso raramente inicia la legislación, tiene el poder, con todo, de bloquearla y de obligarla a un arbitrio. Aunque no discute cuestiones de paz y guerra, ni interviene en decisiones de alto nivel, tiene el poder de investigar las decisiones que se toman, puede hacer responsable de sus actos a la rama ejecutiva. Aunque no sugiere los individuos que han de ser nombrados para cargos importantes en las agencias reguladoras y en el servicio judicial federal, tiene el poder de vetar los nombra-

mientos que no encuentran su aprobación. Sin embargo, a pesar de estos poderes legislativos, estamos de acuerdo con Cater, quien no ignora en absoluto los elementos de fuerza real existentes en el Congreso:

> Ya sea guiado por un concepto más activo o más pasivo de la tarea, el Presidente es actualmente la figura central en el proceso legislativo. El programa del Presidente ocupa el lugar dominante en la agenda del Congreso. La mayoría de las leyes se esbozan en el despacho del Presidente; el presupuesto se combina allí y es presentado al Congreso como una entidad global. Un proyecto de ley iniciado por los miembros individuales del Congreso se enfrenta a obstáculos gigantescos, a menos que haya sido sometido previamente al despacho del presupuesto del Presidente para su "aclaración legislativa".[3]

Para establecer que los miembros de la élite del poder controlan la rama ejecutiva es necesario, primero, mostrar que controlan las designaciones presidenciales que tienen lugar cada cuatro años. Esto puede hacerse estudiando el financiamiento de las campañas políticas. Al subrayar que los miembros de la élite del poder controlan solamente las designaciones presidenciales, estamos aceptando que los partidos norteamericanos son estructuras sumamente fragmentadas cuyos diferentes niveles —nacional, estatal y local— pueden estar controlados por grupos de intereses y por clases sociales muy distintos. Al poner el acento en las finanzas de las campañas electorales no estamos sosteniendo que el dinero solo sea suficiente para ganar las elecciones. El lugar preeminente atribuido a las finanzas en las páginas siguientes no estaría justificado si se tratara simplemente de una cuestión de las elecciones de noviembre. Aunque cierto mínimo es por supuesto necesario, sobre todo para los nuevos candidatos, el dinero por si solo no es suficiente para ganar unas elecciones.[4] Lo que hace del dinero la clave para comprender el control del partido es en primer lugar el problema de ganar la designación para un cargo político principal. A menos que una persona disponga de recursos financieros abundantes o del apoyo de gente adinerada, no puede esperar obtener una adhesión nacional o competir en las elecciones primarias del Partido. El costo de ganar el privilegio de representar uno a su propio partido confiere un papel

importante al proveedor político de fondo, que suele ser un individuo rico, que representa a una camarilla de gente acaudalada que está de acuerdo con el candidato potencial en su objetivos y sus opiniones.[5]

Como segundo método para demostrar el control que la élite del poder ejerce sobre la rama ejecutiva, estudiaremos los antecedentes sociales de los miembros del gabinete, los consejeros y los diplomáticos que desempeñaron papeles importantes en el período comprendido entre 1932 y 1964. Este procedimiento se basa en el supuesto de que el hecho de encontrar muchos individuos con antecedentes sociales de clase superior, o con empleos anteriores en instituciones controladas por miembros de la clase superior, justificaría la inducción de que estos individuos cuentan con influencia en el seno del partido victorioso.

Son pocos los que negarán que el Partido Republicano está controlado por miembros de la élite del poder. A menudo se le hace aparecer como el partido de los "grandes negocios"; presentaremos pruebas en apoyo de esta tesis. Sin embargo, este clisé ha sido infortunado, pues desvía la atención del hecho de que el Partido Demócrata está controlado por distintos miembros del mismo grupo de influencia. No podemos insistir bastante en la falsedad del clisé de que el Partido Demócrata es el partido del "hombre de la calle", porque es el que conduce a muchos sociólogos a negar el hecho de que la clase superior norteamericana sea una clase gobernante. Están de acuerdo en que el Partido Republicano está controlado por los grandes negocios, pero señalan luego el éxito del Partido Demócrata, esto es del partido del hombre corriente.[6] Los hechos son que el Partido Demócrata se dirige al hombre común para apoyarlo, pero está controlado por aristócratas. Dedicaremos mucho más espacio a los demócratas que a los republicanos, con objeto de confirmar este aspecto importante. Por el momento, podemos presentar un resumen de los demócratas hecho por Cater:

> Desde los tiempos de Jefferson hasta Lyndon B. Johnson, el partido del hombre corriente ha sido dirigido con una regularidad notable por gente de dinero o de una gran herencia cultural, o de ambas cosas a la vez. Harry Truman ha constituido la excepción más reciente, mas no se había tenido la

intención de que fuese él el primero en la candidatura. John F. Kennedy, aunque pertenecía a una minoría tanto étnica como religiosa, era miembro de una clase superior irlandesa en ascenso en Estados Unidos. Con excepción de Humphrey, las demás posibilidades principales de los demócratas en la lucha de 1960 —Symington y Stevenson— eran asimismo millonarios.[7]

Debido al hecho de que ambos partidos políticos están controlados por miembros de la élite del poder, existe una semejanza considerable entre ellos. Creemos con Cater, por esta razón, que el presidente "no nombra sus consejeros principales de las filas de los entusiastas del partido, sino de una aristocracia, incipiente en Estados Unidos, que prescinde más o menos de la etiqueta del partido".[8] Al mismo tiempo, el control de ambos partidos por parte de la clase superior no excluye diferencias de opinión en relación con muchos problemas. La primera razón de esta circunstancia está en que elementos diversos de la clase superior gravitan alrededor de uno u otro de los dos partidos por todos los motivos —expuestos en el capítulo I— que conducen a divergencias en el seno de dicha clase. La segunda razón es que los programas en conflicto de estos diversos elementos se dirigen a grupos socioeconómicos y castas profesionales distintas en el seno del resto de la población. Este es quizá el caso especial de los programas económicos de los cuales el economista Seymour Harris, de Harvard, ha dicho —en su libro *The Economics of the Political Parties*— que son algo distintos para los dos partidos. La situación puede resumirse como sigue: separan a los dirigentes de los dos partidos diferencias internas, en tanto que los partidarios están separados por diferencias de clase y profesionales. El Partido Republicano está controlado por los mayores fabricantes y banqueros de la clase superior, gente ante todo protestante anglosajona blanca en cuanto a sus antecedentes, y que proviene de familias que se hicieron prominentes entre la Guerra Civil y la Depresión. Recluta sus partidarios principalmente entre las clases superiores locales de pequeños negociantes, el escalafón superior de los altos empleados de oficina y los abogados, médicos e ingenieros dentro de la clase media superior. El Partido Demócrata, por su parte, está controlado por elementos muy nuevos y muy

THE LIBRARY

antiguos de la clase superior, incluidos aristócratas del sur, y los ricos étnicos, y obtiene su apoyo de los obreros, el escalafón inferior de los empleados de oficina y los intelectuales, escritores y artistas de la clase media superior.

FINANZAS DEL PARTIDO REPUBLICANO

El Partido Republicano ha sido considerado por mucho tiempo como el partido de los grandes negocios; a justo título, porque sus patrocinadores financieros son efectivamente los mayores de entre los grandes hombres de negocios. En 1952, por ejemplo, Dwight Eisenhower recibió cuando menos 94 mil dólares de los Rockefeller, 74 mil de los Du Pont, 65 mil de los Pew, y 54 mil de los Mellon. Las contribuciones conocidas de estas familias para 1956 son aún mayores —248 mil dólares de los Du Pont, 216 mil de los Pew, 152 mil de los Rockefeller y 100 mil de los Mellon.[9] En forma más general, los altos funcionarios y directores de las mayores empresas dieron 1 millón 900 mil dólares durante la campaña presidencial de 1956, de los cuales 1 millón 800 mil fueron para los republicanos.[10] Herbert E. Alexander, director de la Citizens Research Foundation, ha proporcionado una información similar a propósito de las donaciones de eminentes familias republicanas de la clase superior para los años 1960 y 1964:[11]

	1960	*1964*
Du Pont	125 000 Dls.	71 000 Dls.
Mellon	64 000	93 500
Olin	37 000	44 900
Pew	74 000	94 000
Rockefeller	114 800	65 500
Whitney	35 500	43 000

El financiamiento republicano resulta fácil de estudiar porque está relativamente bien organizado, al menos en comparación con el del Partido Demócrata. Se designa como jefes de comités de finanzas estatales a hombres

de negocios conspicuos, los cuales entran luego en contacto con los hombres de negocios locales. En las palabras de Key: "...la gente que tiene dinero para dar vacilará en no dar a tales comités".[12] Por ejemplo, señala que Winthrop Aldricht, presidente del comité de Nueva York en 1952, y John Hay Whitney, presidente del comité de Nueva York en 1956, negaban algo difícilmente si se era hombre de negocios. Al nivel nacional, los presidentes financieros republicanos durante los cinco primeros años de los sesenta fueron Courtney Burton (SR, Cleveland), Ralph Cordiner, ex presidente de General Electric, y Lucius D. Clay, aristócrata sureño que ha sido una figura eminente en media docena de empresas importantes desde que se retiró de una carrera militar de toda la vida.*

En la campaña de 1964 se produjo un pequeño cambio que se ha exagerado mucho en el financiamiento del Partido Republicano. Un importante jefe del Partido, del que se supone que está al corriente de su funcionamiento interno, resumió este aspecto para el *U. S. News & World Report:*

> El grupo del este ya no tiene el poder que tuvo en un tiempo porque no tiene ya el monopolio del dinero. Hombres de negocios del medio oeste y del oeste no necesitan ir ahora a Nueva York para un empréstito. Y las contribuciones a las campañas electorales no están confinadas a las grandes ciudades del este..., lo cierto es que Goldwater sin la ayuda del este, dejó en su lugar al grupo de Wall Street.[13]

Si el dinero ya no está confinado a las grandes ciudades de la costa del este, es erróneo, con todo, pensar que Goldwater no obtuvo el apoyo financiero de muchas familias de vieja cepa del *Social Register* de todo el país. Creemos que sería más exacto resumir el fenómeno Goldwater diciendo que los aristócratas del ala derecha del este y del medio oeste unieron sus fuerzas con los ricos del sur y del suroeste para asumir el control del Partido,

* El hermano de Clay, Ryburn Glover Clay, fue un hombre de negocios conspicuo del Sur que formaba parte del Piedmont Driving Club de Atlanta. Fue presidente de Clay Moore, Inc., y director de Federal Reserve Bank (Atlanta), Colonial Stores y Southeastern Greyhound Lines. Durante cierto tiempo fue presidente de la Southeastern Pipe Line Company. A diferencia de su hermano, era demócrata.

quitando de manos de los republicanos la clase superior que hicieron la paz con el Nuevo Trato. Por ejemplo, familias tan conspicuas del *Social Register* como los Ireland y los Humphrey, de Cleveland, los Stuart de Chicago, los Olin de St. Louis, los Mellon y Scaife de Pittsburgh, los Pew y Du Pont de Filadelfia, y los Milbank y Middendorf de Nueva York figuraban entre los principales patrocinadores financieros de Goldwater.* A Roger Milliken, tal vez el más importante de todos los patrocinadores de Goldwater, se le suele señalar como propietario textil del sur (en una ocasión cerró una fábrica entera, en el sur, antes que permitir que los obreros se sindicaran), pero es asimismo miembro de la junta de directores del First National City Bank of Nueva York, y figura en el *Social Register* de Nueva York:

> En la Convención Republicana de 1960, Milliken estaba tan apasionado en favor de su candidato, que puso él solo todo el dinero para una campaña relámpago y un mitin monstruo con objeto de hacerle nombrar vicepresidente, a pesar de la preferencia proclamada de Nixon por Henry Cabot Lodge como compañero de candidatura... Esta vez [1964] está totalmente en favor de Goldwater y, lo mismo que hace cuatro años, el desconocido pero todopoderoso Milliken figura en el centro interior de la organización ubicua e irresistible de Goldwater, vigilando y dirigiendo calladamente, pero con firmeza, todo lo que esta organización hace. Milliken tiene voz y voto en todas las decisiones y las acciones importantes de la organización, lo mismo que muchos otros. En forma consecuente, toma a su cargo una parte mayor de la cuenta de la que le correspondería.[14]

Por otra parte, los patrocinadores de Goldwater no perteneciente al este no eran meramente "nuevos ricos", pese a que hubiera muchos de ellos en el sur y en el suroeste.[15] Por ejemplo, los Kleberg, del inmenso King Ranch, de Texas, son una familia antigua y establecida, y tienen un rancho asentado arriba de los depósitos de gas natural más grandes del mundo. Sin embargo, el más

* George Humphrey, ex secretario del Tesoro, y una de las figuras dirigentes en la Hanna Mining Company, desempeñó un papel principal en el nombramiento de Goldwater, convenciendo a su amigo, el ex presidente Eisenhower, de que se abstuviera de apoyar a otro aristócrata, a William Scranton.

interesante de todos es Dennison Kitchel, director de la campaña de Goldwater, que es un neoyorquino transplantado que sigue figurando en el *Social Register* de esta ciudad. Kitchel se hizo ciudadano de Arizona al casarse con una joven de la célebre familia Douglas, de una fortuna minera. Es un elemento importante que objeta la teoría anti Wall Street de la candidatura de Goldwater, porque es el abogado principal de Phelps Dodge Mining, que forma parte del grupo de intereses de Morgan. Entre los directores de Phelps Dogde figura Percy Douglas, principal de la Otis Elevator Company de Nueva York, quien acompañó a Goldwater en los círculos de Wall Street durante la campaña.* la presencia de Kitchel y Douglas, asociada al hecho de que Ralph Cordiner de la empresa Morgan de la General Electric fuera presidente financiero de la campaña, muestra la presencia de cuando menos algunos miembros del grupo de intereses de Morgan en la campaña en favor de Goldwater. Aunque no entra en nuestros propósitos intentar siquiera ligar a Goldwater a un determinado grupo de intereses o a una asociación de grupos de intereses, la presencia de estos individuos difícilmente apoya el supuesto de que miembros de un grupo distinto del de la élite del poder se han hecho cargo del Partido Republicano; sugiere, antes bien, continuas diferencias de opinión, incluso en el seno de la rama este de la clase superior.**

Se ha atribuido mucha importancia al hecho de que la campaña de Goldwater estuviera financiada en parte por miles de pequeñas contribuciones. Si bien esto nos ilustra un poco acerca del fervor de los varios millones de partidarios de Goldwater, es más importante, sin embargo, comprender el patrocinio financiero realmente sustancial, que le ayudó a ganar el nombramiento, por parte de republicanos del este tan ricos e influyentes como Rockefeller, Scranton y Lodge. Este dinero fue reunido en forma

* Percy Douglas no forma parte de la familia Douglas de Arizona.

** Estas diferencias de opinión pueden verse asimismo en un estudio de la ideología de las grandes empresas hecho por Robert Heilbroner.[16] Los más conservadores de los cinco personajes estudiados fueron Cordiner y Roger Blough, jefes, uno y otro, de compañías indiscutiblemente de Morgan, como son la General Electric y la U. S. Steel.

típica en el seno de la clase superior por recaudadores acomodados que acudieron a sus amigos. Los más importantes de éstos fueron Roger Milliken (SR, NY), William Middendorf (SR, NY), Jeremiah Milbank (SR, NY), Stetson Coleman y Donald Gainey, quienes reunieron entre todos 3.5 millones de dólares antes de la designación.[17] Aunque no figure en el *Social Register*, Coleman posee credenciales prototípicas de la clase superior. Nacido en el sur, se graduó en Exeter, Yale y Harvard, y es miembro de clubes tan exclusivos como The Brook (Nueva York), Chevy Chase (Maryland) y Burning Tree (Washington, D. C.). Difiere de la mayoría de los miembros de la clase superior que hemos visto hasta aquí en cuanto que sólo interviene en compañías menores —por ejemplo, Fannie May Candy, Universal Oil Productos y Zapata Petroleum. Gainey es otro "pequeño" hombre de negocios. Es presidente de Jostens, Inc., cuyos 2 000 empleados producen anillos, prendedores, insignias, anuarios, diplomas y tarjetas de saludos. Su hijo es fideicomisario de Shattuck School.

Un estudio de la lista de los donadores de 10 mil dólares o más, compilada por la Citizens' Research Foundation, constituye una prueba más impresionante todavía del apoyo que dieron a Goldwater. De los 52 nombres, pudimos encontrar información de 44, y 38 de ellos eran miembros de la clase superior. Y tal como Alexander lo hace observar con base en su análisis de estos donadores, Nueva York siguió siendo la mejor fuente de fondos republicanos, de acuerdo con este índice.[18] Es interesante también que el porcentaje de nombres de la clase superior entre los grandes contribuyentes republicanos en 1960 sea casi idéntico con 47 de los 54 de los que pudimos encontrar información comprendida en uno o varios de nuestros criterios. Hubo 60 donadores de éstos en 1960 y 52 en 1964, lo que apenas significa una baja considerable. La mayor parte de la diferencia se explica por la ausencia de 6 de los 7 miembros de la familia Rockefeller que dieron más de 10 000 dólares en 1960.

En resumen, creemos que el financiamiento del Partido Republicano, incluso en 1964, demuestra el control del mismo, al nivel presidencial, por miembros de la

élite del poder. Si bien las finanzas no son un elemento convincente por sí mismo, una rápida ojeada de los aspirantes presidenciales durante los años sesenta proporciona pruebas adicionales: Goldwater, Scranton, Nelson Rockefeller y Henry Cabot Lodge son miembros de la vieja clase superior, George Romney es el ex presidente de American Motors, y Richard Nixon es un abogado de Wall Street que fue invitado a entrar en la política en primer lugar por los hombres de negocios de Los Ángeles. Cuando los republicanos hablaban del "futuro", a mediados de los años sesenta, sus pensamientos iban a menudo a Charles Percy (SR, Chicago), Robert Taft, Jr. (SR, Cincinnati), y John V. Lindsay (SR, NY).

FINANZAS DEL PARTIDO DEMÓCRATA

Tal como se hizo observar anteriormente, es importante entrar en el detalle del financiamiento del Partido Demócrata al nivel presidencial con objeto de refutar la idea de que se trata del partido del hombre común en otro sentido que el de que éste proporciona los votos. Toda vez que la cuestión del control del Partido Demócrata es tan importante, nos serviremos también de esta sección para presentar información, distinta de la puramente financiera, en apoyo de nuestra tesis de que dicho partido está dominado también por miembros de la élite del poder. Podemos empezar con una consideración de los patrocinadores de Franklin D. Roosevelt y el Nuevo Trato:

> Desde sus inicios, el "Nuevo Trato" fue suscrito antes de todo por aquellos individuos acomodados cuyos ingresos provienen principalmente de la explotación directa del mercado al menudeo —propietarios de grandes almacenes, fabricantes textiles, fabricantes de cigarrillos, industriales independientes, elaboradores y distribuidores y agentes de operaciones inmobiliarias. Con excepción de estos últimos, aquéllos constituyen el grupo de las industrias ligeras.[19]

Esta tesis fue presentada por primera vez por Lundberg en *America's Sixty Families*. Se basaba en listas de los donadores en las campañas electorales y en los años de Lundberg como reportero financiero de un periódico im-

portante de Nueva York.* Aunque tendrá sus excepciones, por supuesto, porque ninguna "causa" explica por sí sola un fenómeno tan complejo como es el de la filiación a un determinado partido, se ve apoyada por un estudio más sistemático que mostró que en 1940 y 1944 casi las tres quintas partes de las donaciones republicanas de más de mil dólares provinieron de banqueros y grandes industriales, mientras que casi la mitad de las grandes donaciones para los demócratas provenían de comerciantes al menudeo, industriales de la industria ligera y de la industria de los espectáculos.[20]

Sin embargo, el Partido Demócrata de Nuevo Trato no fue meramente un partido de pequeños industriales y negociantes al por menor, que son los "'más pequeños" de los grandes hombres de negocios. Era asimismo el partido tanto de los aristócratas de vieja cepa, de tres o cuatro generaciones, como de la primera y segunda generaciones de ricos étnicos que habían sido excluidos por los industriales y banqueros anglosajones fanáticamente protestantes, que dominaban en forma tan manifiesta el Partido Repúblicano. Tampoco aquí la correspondencia es perfecta, pero en el caso del aspecto étnico, por lo menos, fue suficiente para valerle al presidente Roosevelt el epíteto de "Rosenfelt" en el seno de algunas camarillas de sus compatriotas de la clase superior.[21] Entre los patrocinadores judíos del nombramiento de Roosevelt para la campaña presidencial figuraron Jesse Straus, Herbert Lehman, Howard Cullman y Sidney Weinberg, en tanto que el católico más eminente fue Joseph P. Kennedy. Kennedy, por ejemplo, dio 25 mil dólares para la campaña de Franklin Roosevelt, prestó al partido en general 50 mil dólares más, y recaudó

* Pudimos localizar información sobre 78 de los 93 nombres mencionados por Lundberg como grandes contribuyentes demócratas en los años de 1932 y 1936. Cincuenta y ocho (74 %) de los 78 eran miembros de la clase superior. Figuraban entre los donadores familias tan aristocráticas como los Astor, Baruch, Biddle, Busche, Chrysler, Goelet, Harknesse, Hearst, McCormick, Palmer, Strause, Vanderbilt y Whitney. Otras seis personas pudieron ser identificadas como miembros de la élite del poder. Otras nueve pudieron considerarse como nuevos ricos, tales como Jesse H. Jones de Texas, Joseph P. Kennedy de Boston y Nueva York, Frederick John Fischer de la General Motors, y Henry L. Dorothy de la Cities Service Company.

100 mil "entre sus amigos y conocidos, algunos de ellos personajes de Wall Street que estaban preocupados por la forma en que iban las cosas".[22]

Además de Franklin D. Roosevelt mismo, que es por supuesto el ejemplo más importante, el Nuevo Trato original fue apoyado por gente rica y educada, tal como Vincent Astor, del WASP, Francis Biddle, William Bullitt, James Gerard, Averrell Harriman y R. Sturgis Ingersoll. Ingersoll por ejemplo, fue presidente de la campaña Pennsylvania Democratic Victory, en 1932. Bullitt fue embajador en Rusia y siguió siendo uno de los consejeros más cercanos del presidente Roosevelt durante todo el período de la guerra. Biddle asumió finalmente el cargo de Fiscal General y desempeñó un papel dirigente en la fundación de Americans for Democratic Action.[23] Sin embargo, lo más interesante fue, según Baltzell, que el republicano John G. Winant, de St. Paul y Princeton, "abandonara todas las ambiciones personales para ir a Washington a prestar sus servicios al presidente Roosevelt, a quien admiraba sobremanera":

> Tuvo una participación principal en la organización del Social Security Program. Demócrata entusiasta, con un amor sincero y confianza en el hombre medio, Winant estaba convencido de que Social Security constituía el verdadero corazón del Nuevo Trato. Cuando consideró que la campaña de Landon amenazaba el programa, renunció al cargo al que había sido nombrado e hizo campaña activa en favor de la reelección de Roosevelt, pero nunca se hizo miembro formal del Partido Demócrata.[24]

Si bien Franklin D. Roosevelt contaba con patrocinadores étnicos y aristócratas en su campaña por la candidatura en 1932, tenía también opositores étnicos dentro del partido. Los más eminentes eran el financiero judío Bernard Baruch (SR, NY) y el industrial católico John J. Raskob. Los dos apoyaron a Roosevelt cuando hubo obtenido el nombramiento, Baruch dando 45 mil dólares y Raskob 23 000.* Raskob, presidente del comité

* Raskob se unió más adelante al resto de los intereses del grupo de Du Pont, apoyando la infame Liberty League de mediados de los años treinta. Baruch siguió siendo un leal demócrata y desempeñó un papel significativo en la movilización de la segunda guerra mundial.

THE LIBRARY

de finanzas de la General Motors y considerado ser hombre de 100 millones de dólares había pasado al Partido Demócrata en 1928 para servir, como católico, de director de la campaña de Al Smith. Hacia 1932 era presidente del Democratic National Committee y apoyó una vez más a Al Smith, quien había sufrido una metamorfosis interesante:

> En su día campeón de derby favorito de las masas, [Smith] era presidente del Empire State Building, residente de la elegante Quinta Avenida y un individuo que raramente se veía en los lugares de su antigua residencia, como no fuera pasando como relámpago en su auto, conducido por un chofer. Smith, el plebeyo enriquecido, fue la elección del ala conservadora del partido.[25]

El presidente del Comité de finanzas durante la primera administración del presidente Roosevelt fue James W. Gerard (SR, NY), miembros de la tercera generación de la clase superior, quien había sido presidente de finanzas de la candidatura Cox-Roosevelt en 1920.[26] Gerard había intervenido en la política del Partido Demócrata desde la década de 1890. Adquirió algo más de poder dos años después, al casarse con la hija de Marcus Daly, que era propietario, en una cuarta parte, de Anaconda Copper. En compañía de su cuñado, Marcus Daly II, Gerard era uno de los jefes de la industria minera en Montana, Dakota del Sur, México y Canadá durante las tres primeras décadas de este siglo. Dio cuando menos 17 500 dólares para la campaña de Franklin D. Roosevelt en 1932, y cuando menos 51 000 dólares para la de 1936. En 1936, Gerard fue elevado a presidente financiero honorario, y habría de ser sustituido por Forbes Morgan (SR, NY). "Creo que la razón de esto —explicaba Gerard— fue que los muchachos temían que si yo hubiera sido presidente habría negado la contribución de 500 mil dólares dada por John L. Lewis para su organización sindical."[27] Gerard volvió a ser presidente honorario en 1940, cuando su viejo amigo y vecino inmediato, Wendell Willkie, lanzó su candidatura para la presidencia por el Partido Republicano.*

* No carece totalmente de interés el que el suegro de Gerard

El "Nuevo Trato" (*New Deal*) de Franklin D. Roosevelt tomó forma hasta después de su elección y le enajenó muchos patrocinadores ricos que habían supuesto que las cosas seguirían igual que antes. Hay que recalcar que no existía en el seno de la clase superior un "plan único en cuanto a la manera de enfrentarse a la depresión, aunque había mucha discusión y se produjo un cambio considerable del personal de dicha clase. Por ejemplo, el financiero judío James P. Warburg se retiró cuando el presidente Roosevelt fue "demasiado lejos" en sus reformas monetarias, en tanto que los Du Pont que habían apoyado a Roosevelt estaban encolerizados por las investigaciones del Nye Committee en la industria de las municiones. Incluso uno de los amigos y patrocinadores más antiguos del presidente Roosevelt, Vincent Astor, quien donó 35 mil dólares en 1932, consideró que el Presidente había perdido el juicio. Al propio tiempo, muchos patrocinadores ricos permanecieron con él y algunos más se le unieron, siendo el más eminente de éstos Walter Chrysler, de la Chrysler Motor Company, y A. P. Giannini, del Bank of America. Uno de los aristócratas de vieja cepa más eminentes que siguió siendo leal al presidente Roosevelt fue el senador de Ohio Robert Johns Bulkley (SR, Cleveland). Bulkley había patrocinado reformas del Nuevo Trato tales como el Home Bank Loan Act y el Securities Exchange Act. Además, el presidente Roosevelt siguió gozando del apoyo de dos de los miembros más eminentes del imperio Morgan: Thomas W. Lamont (SR, NY) y Gerard Swope. Según observa Baltzell, Lamont era una de las figuras dirigentes en el complejo Morgan y ex consejero de Woodrow Wilson y Herbert Hoover. Era un viejo amigo del Presidente:

> Según cabría esperar, aunque se le criticara a menudo abiertamente a causa de la política económica de Roosevelt, Lamont no tardó en ver el carácter esencialmente conservador del Nuevo Trato. Así, en 1934 dijo a Harry Hopkins que consideraba a Roosevelt como un "baluarte de la política

diera 300 000 dólares para la compaña de William Jennings Bryan en 1896, pues, según lo hace observar Gerard, "la elección de Bryan, por supuesto, habría constituido una bendición para la industria minera de la plata". Según Gerard, Daly fue el mayor patrocinador de Bryan.[26]

sana" y que esperaba que permaneciera en el cargo hasta 1940 o tal vez hasta 1944.[19]

Swope, por otra parte, era un graduado del MIT que se había abierto paso hasta la presidencia de la General Electric. Según Baltzell, no se sabía de modo general que fuera de origen judío.

Mientras los mayores y más firmemente establecidos petroleros fueron importantes contribuyentes del Partido Republicano durante los años treinta, los demócratas tampoco carecieron de patrocinadores por parte de dicha industria. Una vez más, los patrocinadores eran hombres de negocios "más pequeños" o formaban parte de los ricos étnicos. Las contribuciones petroleras han sido resumidas como sigue por el especialista en ciencias políticas Robert Engler, quien efectuó un estudio de 7 años sobre *The Politics of Oil:*

Suele ser costumbre ahora identificar el petróleo con el Partido Republicano o con el movimiento de Dixiecrat. Sin embargo, los petroleros han estado también activos en el Partido Demócrata. Durante el Nuevo Trato efectuaron muchas contribuciones en efectivo. En 1936, por ejemplo, se informa que H. L. Doherty de la Cities Service Company dio 55 mil dólares. Walter A. Jones, petrolero de Pittsburgh, fue también un contribuyente importante en este período [con 102 mil dólares, en 1936, según Lundberg]. Jacob Blaustein, de la American Oil Company (que ahora forma parte de la Standard de Indiana) fue un partidario constante del Nuevo Trato. Sid Richardson fue amigo de Franklin D. Roosevelt y sus contribuciones ayudaron a sostener el Congreso Demócrata en las elecciones de 1942. De hecho, los demócratas recibieron cantidades importantes de parte de los petroleros hasta fines de 1944.[30]

Según expone Engler con cierto detalle, fue dinero de los petroleros el que condujo a una de las dificultades primeras de la administración de Truman. En 1946, el senador Charles W. Tobey "objetó que el presidente Truman nombrara al petrolero Edwin W. Pauley subsecretario de Marina, que en intención de Roosevelt, y luego de Truman, había de representar un paso previo para que lo sucediera James Forrestal como Secretario".*

* "Para Tobey y otros, el puesto de Secretario de la Marina

Pauley había servido como recaudador dirigente y tesorero del Democratic National Committee entre 1941 y 1945. Fue sucedido como tesorero por uno de sus amigos, George Killion, quien "más adelante fue presidente de la American President Lines, controlada por un sindicato formado por Davies y Samuel B. Mosher, presidente de Signal".[32] (Ralph Davies era otro petrolero de la costa occidental, amigo de Pauley.)

La base financiera de Partido Demócrata no cambió durante los años cincuenta. Pudimos encontrar información sobre 65 de los 105 mayores contribuyentes más del Partido Demócrata en los años 1952 y 1956.[33] Cuarenta y tres de estos 65 elementos —o sea el 66 %— pudieron clasificarse como miembros de la clase superior norteamericana. Veintiuno de los 65 —o sea el 32 %— pudieron identificarse como judíos o como elementos casados con mujeres judías. Ocho de los 21 eran hombres de negocios judíos muy acaudalados que no pudieron ser considerados miembros de la clase superior. Estaban socialmente aislados con respecto a la comunidad de la clase superior más amplia. Los judíos que habían sido asimilados a la clase social superior comprendían a tres de los mencionados como eminentes en los años treinta —Straus, Lehman y Blaustein— y algunos que se habían casado con elementos de familias judías tan sobresalientes como los Block, los Rosenwald y los Lehman.[34] Inútil es decir que el clan Kennedy siguió siendo el contribuyente católico más distinguido del Partido Demócrata durante este período.

Los contribuyentes de 10 mil dólares o más para las elecciones de 1960 y 1964 han sido relacionados por la Citizens' Research Foundation.[35] De los 35 que dieron esta cantidad a los demócratas en 1960 el 43 % de los 28 de los que pudimos obtener informes eran miembros de la clase superior. La mitad de estos donadores de la clase superior eran judíos. Además, otras siete personas más de la lista pudieron ser identificados como judíos, lo que lleva el porcentaje de los judíos, en la muestra, a 50. Esto frente a 3 judíos entre los 54 grandes dona-

parecía una recompensa obviamente inapropiada, especialmente en vista del interés reiterado de la industria en las reservas de petróleo de la Marina."[31]

dores republicanos en dicho año, de los que pudimos encontrar información. Las cifras de 1964 son más impresionantes todavía, debido a algunos cambios en el patrocinio del partido. En efecto, 33 de los 58 grandes donadores demócratas eran miembros de la clase superior (o sea el 57 %), con una tercera parte de los 33 habiendo sido identificados como judíos. Además, había otros 13 judíos entre los 58. Esta proporción de judíos —25 de 58— refuerza una vez más nuestra tesis acerca de las diferencias étnicas en la dirección de los partidos Republicano y Demócrata, porque únicamente 2 de los 44 donadores republicanos para el año 1964, de los que pudimos encontrar información, pudieron ser identificados como judíos.

Si las afirmaciones a propósito del carácter étnico y de la industria ligera son ciertos por lo que se refiere al Partido Demócrata en general, sería erróneo ignorar la presencia continua de aristócratas de vieja cepa en dicho partido. *The Protestant Establishment*, de Baltzell, presenta muchas pruebas relativas a la presencia de estos aristócratas en el Partido, lo mismo que en relación con el *establishment* étnicamente heterogéneo y la decadencia, luego, del *Protestant Establishment* de los grandes industriales y financieros de Wall Street, quienes gobernaron hasta los años treinta:

> Lo mismo que sus amigos en las artes de la enseñanza, los individuos de bienes heredados en Estados Unidos van buscando cada vez más un sentido de satisfacción personal en el servicio que prestan al gobierno. Sus negocios familiares han sido vendidos, y la vida del hombre de organización presenta poco atractivo... Así, había probablemente más individuos de riqueza heredada —y de la clase superior de la costa oriental, como Angier Biddle Duke— en Washington, en todos los niveles de la burocracia de la *New Frontier*, que en cualquier otro tiempo de nuestra historia (incluida también la generación de Franklin Roosevelt).[36]

Luego, también, nombres como William Benton de la *Encyclopedia Britannica*, Barry Bingham del *Louisville Courier-Journal*, August Busch de Anhueser-Busch, William Averrell Harriman, de Brown Brothers, Harriman & Co., Angier Biddle Duke, Marshall Field, Millard Tydings y

William Vandervilt figuraron entre los contribuyentes principales de las campañas de 1950 y 1960.

Tal vez un ejemplo clásico de la presencia del WASP sea el del multimillonario Charles W. Engelhard, Jr., quien ha multiplicado la fortuna de 20 millones de dólares de su padre en una organización estimada en 120 millones de dólares. Huésped frecuente de la Casa Blanca, participa en misiones para el presidente Johnson, pero no hace manifestaciones públicas. Sus credenciales son prototípicas: St. Paul, Princeton, episcopaliano, casado con la hija de un eminente diplomático brasileño, vecino del ex Secretario del Tesoro, Douglas Dillon, miembro de la Foreign Policy Association y del Committee for Economic Development, y propietario de 100 caballos que manda a participar en las carreras de Estados Unidos, Inglaterra y África del Sur.[37] Sin embargo, una comprensión mejor todavía del Partido Demócrata de los años cincuenta y sesenta puede obtenerse de la siguiente cita, relativa a la gira de Robert F. Kennedy en busca de la designación del Partido para senador por Nueva York:

> Con objeto de forzar las cosas en favor de Bobby, [Stephen] Smith se arregló para que doce apóstoles del liberalismo del Partido Demócrata de Nueva York se declararan públicamente en favor de Bobby. Se trata del tipo de fieles demócratas que hacinan buen dinero para las campañas, pagan mil dólares para ingresar en el Club del Presidente, y se les considera prestigiosos, liberales y sanos. Fueron: Averell Harriman; Arthur Krim, presidente de United Artists; Roswell Gilpatric, ex Secretario Diputado de la Defensa y abogado eminente; la señora Albert D. Lasker, filántropa y miembro del grupo liberal del East Side; la señora Edward R. Murrow; Howard Samuels, industrial y promotor del Partido Demócrata; Robert Benjamin, socio de Krim; John Snyder quien, en calidad de presidente del U. S. Industries, Inc., es uno de los reyes de la automación; Abraham (Abe) Feinberg, rey de la calcetería que ayudó a hacer aceptable a Jack Kennedy para los judíos en 1960; Isador Lubin, ex Comisario Industrial del Estado, y la señora Lubin, y George Backer, hombre de negocios y ex auxiliar de Harriman.[38]

Kennedy y su rico cuñado Stephen Smith son miembros católicos de la élite del poder. Krim, Lasker, Samuels, Benjamin y Feinberg representan al elemento judío, y

THE LIBRARY THE UNIVERSITY

Harriman, Gilpatric, Snyder y Backer constituyen el elemento WASP.* La señora Murrow y los Lubin son lo que Allan Potter llama "los aceptados por ellos [por los miembros de la clase gobernante] con base en sus logros".[39]

Si el patrocinio financiero de candidatos de la clase superior a la presidencia tales como Franklin D. Roosevelt, Adlai Stevenson y John F. Kennedy no es convincente por sí mismo en lo tocante al Partido Demócrata (Truman y Johnson eran vicepresidentes y no debían figurar a la cabeza de la candidatura), tal vez no será una consideración más detallada de los individuos que rodearon a los presidentes de Estados Unidos desde 1932.

EL GABINETE

El Gabinete del Presidente está formado por los jefes de los departamentos de la rama ejecutiva. Un estudio de los gabinetes de los años 1932 a 1964 arroja que la élite del poder domina los departamentos que más le interesan —de Estado, de Tesoro y de Defensa.[40] Los miembros de la élite del poder predominan asimismo en el Departamento de Comercio y de todos los lugares de una sociedad pluralística, en el del Trabajo, en tanto que los simples mortales tienen más probabilidades de estar presentes en el despacho del Fiscal General, en el Departamento de Salud, Educación y Bienestar Social (HEW: Health, Education and Welfare), en el del Interior y en el de Agricultura. La Dirección General de Correos ha sido un nombramiento declaradamente político, que a menudo se da al presidente del partido victorioso.

De los ocho secretarios de Estado desde 1932, cinco han figurado en el *Social Register*, a saber, Edward Stettinius, George C. Marshall, Dean Acheson, John Foster Dulles y Christian Herter. Tres de estos cinco fueron abogados de gandes empresas: Stettinius, Acheson y Dulles. Stettinius fue socio de Morgan. El general Marshall tenía antecedentes de escuela privada particu-

* La señora Lasker no es judía. Aunque es de una familia acomodada, su fabulosa fortuna proviene de su fallecido marido judío, Albert D. Lasker.

lar y provenía de una familia moderadamente acomodada, de origen aristócrata, del sur; empezó a figurar en el *Social Register* en 1930, al casarse con Katherine Tupper Brown, viuda de un abogado acomodado de Baltimore, quien figuraba en el *Social Register* de dicha ciudad.[41] Christian Herter (SR, Boston) tenía una carrera distinguida como consejero del Departamento de Estado, editor y miembro del Congreso, antes de remplazar a Dulles como secretario de Estado en la administración de Eisenhower. Un sexto secretario de Estado, Dean Rusk, es miembro de la élite del poder porque llegó al cargo desde la presidencia de la Rockefeller Foundation, que está controlada por la clase superior. El séptimo y el octavo secretarios, Cordell Hull (1933-1944) y James F. Eyrnes (1945-1947), eran políticos respetados del sur, que no figuran como miembros de la élite del poder.

Toda vez que el Departamento de Estado es tan importante, valdría la pena examinar a la gente que interviene en una de las decisiones más críticas de la posguerra. Según nos señala el ex funcionario del Departamento de Estado Joseph M. Jones, en *The Fifteen Weeks*, relato del origen de la doctrina de Truman y del Plan Marshall, el Departamento de Estado desempeñó un papel muy importante en el desarrollo de esta política. Las personas clave durante este período crítico de 15 semanas, que señaló el paso de aislacionismo a la ayuda exterior, fueron Acheson, Marshall, James Forrestal, Robert Patterson, de la clase superior. Otros dos participantes importantes de la clase superior fueron William Clayton, Subsecretario de Estado para Asuntos Económicos, y Walter Lippmann, el conocido periodista. Clayton, ex jefe de la Anderson, Clayton Company, de Houston, la mayor empresa exportadora de algodón, era un fervoroso internacionalista y gozaba de gran prestigio en el seno del mundo de los negocios. Lippmann era uno de los mayores artífices de la opinión en el país y un firme partidario de la ayuda al exterior. Se distinguieron dos republicanos en la acción de cambiar el curso de las cosas contra los miembros aislacionistas del Congreso, que deseaban reducir el presupuesto militar en 1.75 mil millones de dólares y en quinientos millones la ayuda a Alemania y Japón. El primero fue Henry Cabot Lodge (SR, Bos-

ton), quien se unió muy tempranamente a Marshall, Acheson, Forrestal y Harriman en el proceso de la toma de decisión. El otro era Arthur Vanderberg, que no formaba parte de la élite del poder. Tenido por aislacionista, el poderoso presidente del Comité de Relaciones Exteriores del Senado se adhirió a la política de aquéllos y arrastró consigo a sus colegas. Sin embargo, es posible que Vanderberg fuera más bien un pragmático que un aislacionista, porque a principios de los años treinta realizó una vigorosa campaña en favor del canal St. Lawrence, que había de permitir a Michigan competir con los mercados mundiales: "¿no se trata acaso de una aspiración económica a la que la nación se adhiere devotamente?" [42] Cualesquiera que en última instancia fueran las ideas de Vanderberg, lo cierto es que su papel fue secundario, como puede verse en el resumen hecho por Jones de un programa congruente con la política del libre comercio (*Free Trade*), patrocinada por el Departamento de Estado desde la administración de Roosevelt cuando menos:

> Por consiguiente, el Departamento de Estado asumió la dirección en la planificación, la negociación y la puesta en marcha de instituciones económicas y financieras en una escala que parecía vasta, con la esperanza ferviente de que las principales naciones mercantiles del mundo lograrían restablecer el sistema mercantil liberal que había prevalecido hasta antes de 1930.[43]

Nos hemos detenido en este período crítico de la evolución política, que estuvo dominado por miembros de la élite del poder, porque las guerras de Corea y Vietnam han de comprenderse en conexión con ello. En efecto, fue la política trazada por la Doctrina Truman y el Plan Marshall la que trazó el marco a las decisiones para entrar en estas guerras. Hemos insistido también en las 15 semanas porque ponen de manifiesto cuán mínimas fueron las diferencias, en el seno de la clase superior, que condujeron a las acusaciones de "blandura frente al comunismo" en los años cincuenta. Los demócratas de la clase superior seguían una política de "contención". Aunque no se atrevieran a emprender la política de "vuelta atrás" patrocinada por algunos de sus

opositores republicanos, esto apenas basta para justificar las violentas acusaciones contra algunos de los principales financieros y abogados de grandes empresas de la aristocracia norteamericana de los negocios.

El Departamento del Tesoro, al igual que el Departamento de Estado, está dominado por miembros de la élite del poder. El primer secretario de Franklin D. Roosevelt en este Departamento fue William H. Woodin, gran hombre de negocios republicano inscrito en el *Social Register*, que había apoyado a Roosevelt aun desde antes de su designación como candidato. Contribuyó con 10 mil dólares al fondo para la preparación de la convención y con 25 mil dólares después de la designación como candidato. Había sido una figura dirigente en la American Car and Foundry Motor Company y director de otras ocho organizaciones, incluido el Federal Reserve Bank de Nueva York. Sucedió a Woodin, como secretario interino, Dean Acheson, quien renunció poco después de su nombramiento a causa de divergencias políticas con Roosevelt. Le sucedió Henry Morgenthau, Jr., miembro judío de la clase superior, que era vecino de Roosevelt en las afueras de Nueva York. Morgenthau desempeñó un papel principal en la elaboración del Nuevo Trato, así como en la elección del personal que había de dirigir la empresa de la guerra. Su sustituto, Fred M. Vinson, era un abogado oriundo de Kentucky, político y juez, que fue promovido a la Suprema Corte antes de cumplido un año de su nombramiento. A continuación del interludio de Vinson, el control fue devuelto a los banqueros y financieros con el nombramiento de John Snyder, vicepresidente del First National Bank of St. Louis, que había desempeñado una diversidad de cargos durante la guerra. George H. Humphrey (SR, Cleveland), principal de la Hanna Mining Company, fue el primer Secretario del Tesoro del presidente Eisenhower, y le sucedió Robert B. Anderson, abogado y financiero texano que se había introducido en los medios financieros de Nueva York. El elegido del presidente Kennedy para este cargo fue el republicano Douglas Dillon (SR, NY), jefe de la empresa Dillon, Read Company, de Wall Street. Cuatro de los siete —Woodin, Acheson, Morgenthau y Dillon— eran miembros de la clase superior, y

THE LIBRARY THE UNIVERSITY

otros dos —Snyder y Anderson— lo eran de la élite del poder.

De los trece individuos que han sido secretarios de Defensa o secretarios de la Guerra a partir de 1932, ocho han estado inscritos en el *Social Register*. Los demás son banqueros y directivos de grandes compañías y miembros declarados de la élite del poder. Sin embargo, diversos elementos de la clase superior han ocupado el cargo durante distintas épocas. Durante los años treinta, cuando la recuperación económica constituía la preocupación principal y la guerra solamente una preocupación secundaria, el Departamento fue regentado por miembros occidentales de la clase superior. El primer elegido de Roosevel fue un magnate de las minas de oro, George Dern, ex gobernador de Utah. Su elegido siguiente, Harry Woodring, banquero, era un ex gobernador de Kansas. Durante los años cuarenta, esto es, durante los años de la guerra y de la posguerra, los demócratas llamaron primero a un abogado de Wall Street, Henry L. Stimson (SR, NY), que había sido secretario de Estado en tiempos de Hoover. Producto tanto de Yale como de Harvard, Stimson era republicano. Sus principales asesores eran asimismo de Wall Street y del *Social Register*: Robert Patterson, John J. McCloy y Robert Lovett. Al final de la guerra, Stimson fue seguido por otros tres individuos de Wall Street: Patterson, Kenneth C. Royal y James V. Forrestal.[44] Después de que Forrestal ocupó el cargo, tres individuos desempeñaron durante un año cada uno el cargo de secretarios de Defensa durante los tres últimos años de la administración de Truman, a saber: el abogado Louis A. Johnson, el ex secretario de Estado George C. Marshall y el banquero inversionista Robert Lovett (SR, NY), de Brown Brothers, Harriman and Company. Excepto por un breve interludio, los abogados y financieros del este no dominaron el Departamento de Defensa durante los años cincuenta y principios de los sesenta. Los dos primeros nombramientos de Eisenhower para el cargo fueron los directivos de grandes empresas del medio oeste, Charles E. Wilson, de la General Motors, y Neil H. McElroy (SR, Cincinnati), de Procter and Gamble. La tercera persona que ocupó el cargo durante la presidencia de Eisenhower fue el banquero Thomas S.

Gates, Jr. (SR, Filadelfia), quien fue nombrado presidente de la Morgan Guaranty Trust Company en 1965. El elegido del presidente Kennedy para el cargo fue un ejecutivo de gran empresa del medio oeste, Robert McNamara, de la Ford Motor Company, controlada por la clase superior.

De los once fiscales del Estado que ejercieron el cargo entre los años 1932 y 1964, de cuatro se puede decir que pertenecen a la clase superior, a saber: Francis Biddle (1941-1945), Herbert Brownell, Jr. (1953-1957), Robert F. Kennedy (1961-1964) y Nicholas Katzenbach (1964-1966). Otro, el quinto, William P. Rogers (1957-1961), llegó al gobierno procedente de Kenneth Royall, bufete de abogados de Wall Street, y puede considerarse como miembro de la élite del poder. Los otros seis, demócratas todos, eran abogados locales que por regla general habían desempeñado cargos en la política municipal o estatal. Cuatro de los recientes secretarios de Comercio son de la clase superior, a saber: Averell Harriman, Charles Sawyer (SR, Cleveland), Sinclair Weeks (SR. Boston) y Lewis Strauss (SR, NY). Otros cuatro son hombres de negocios: el banquero texano Jesse Jones; el financiero de Michigan Frederick Mueller; el ex gobernador de Carolina del Norte Luther Hodges, que fue vicepresidente de Marshall Field & Co. antes de ser invitado a presentarse para gobernador, y John T. Connor, ex presidente de Merck and Company. Tal como expone Gran McConnell en su libro *Private Power and American Democracy*, los grandes hombres de negocios han anudado innumerables lazos con el Departamento de Comercio, de los que el Business Advisory Council, que fue tan importante durante los años cincuenta, no es ciertamente el menos importante.

El primer y único secretario de Trabajo del presidente Roosevelt fue Frances Perkins, miembro de espíritu reformista de la rama bostoniana de la clase superior que había dedicado muchos años a labor social y a causas liberales. Los elegidos del presidente Truman para secretarios del Trabajo, Lewis Schwellenbach y Maurice Tobin, fueron abogado y político respectivamente. Tobin había sido empleado de la New England Telephone and Telegraph durante 15 años antes de ser elegido alcalde de Boston

(1938-1944) y gobernador de Massachusetts (1945-1946). El secretario de Trabajo durante toda la administración de Eisenhower excepto por unos meses fue James P. Mitchell, vicepresidente de los Bloomingdales, uno de los principales grandes almacenes de Nueva York. El único individuo que el trabajo ha tenido en la jefatura del Departamento desde 1932, Martin P. Durkin, del sindicato de plomeros, ocupó el puesto por poco tiempo, antes de ser remplazado por Mitchell. Luego ocupó el cargo el primer elemento nombrado por Kennedy, el abogado Arthur Goldberg, uno de los principales abogados y asesores jurídicos del sindicato. Le sucedió W. Willard Wirtz (SR, Chicago), ex socio de Adlai Stevenson. En resumen, tres secretarios de Trabajo —Perkins, Mitchell y Wirtz— son miembros de la élite del poder: su permanencia en el cargo abarca 23 de los 32 años que van de 1932 a 1965. Ésta es una muy buena marca en lo que debería ser el principal baluarte del trabajo en un gobierno pluralístico. Tal podría parecer que la voz del trabajo se filtra a través del oído de uno u otro miembro o representante de la aristocracia norteamericana de los negocios.

No está claro todavía cuál será el patrón de la dirección del Departamento de Salud, Educación y Bienestar Social, creado en 1953. Los dos primeros elementos nombrados por el presidente Eisenhower fueron un miembro de la rama de Houston de la clase superior, el editor Oveta Culp Hobby, y un ejecutivo de una gran empresa, Marion Folsom, presidente de Eastman Kodak y fideicomisario de Harvard y de la Brookings Institution. Sin embargo, su tercer elegido fue un abogado intelectual, Arthur S. Flemming, que era presidente de la Wesleyan University de Ohio en el momento de su nombramiento. El primer individuo nombrado por el presidente Kennedy fue el gobernador de Connecticut Abraham Ribicoff, abogado de una gran compañía, que fue el primer personaje importante que lo apoyó en su candidatura para presidente. Le siguió Anthony Celebrezze, alcalde de Cleveland, Ohio. El nombramiento de Johnson recayó en John Gardner, presidente de la Carnegie Corporation. Por lo menos tres de los seis, esto es, Hobby, Folsom y Gardner, son miembros de la élite del poder. No obs-

tante, hay que recordar que este Departamento no es indispensable para los miembros de la clase superior norteamericana, que gozan de excelente salud, de escuelas particulares y no necesitan asistencia social alguna.

Los demás puestos del Gabinete, esto es, los departamentos del Interior y de Agricultura y el cargo de Director General de Correos, no son avanzadas de la élite del poder. Únicamente una persona de estos tres departamentos, el ex director general de Correos J. Edward Day (SR, Chicago), fue miembro de la élite del poder de la clase superior. Si ésta controla el Departamento del Interior, lo hace a través de comités especiales como los que asesoran el Departamento de Comercio.[45] Si controla el Departamento de Agricultura, lo hace indirectamente. Sin embargo, es posible que este patrón cambie porque la agricultura se está convirtiendo rápidamente en un "gran negocio agrario", a medida que las grandes empresas empiezan a introducirse en la que hasta hace poco era la última de las industrias oligopólicas norteamericanas.

Los individuos que han regentado los principales departamentos del poder ejecutivo pueden estudiarse también en términos de las diversas administraciones a las que prestaron sus servicios. El presidente Roosevelt echaba mano de elementos liberales y étnicos de la clase superior (por ejemplo, Perkins y Morgenthau) y mostraba su actitud bipartidista escogiendo a republicanos desertores más bien que ortodoxos (por ejemplo Woodin). Al sobrevenir la guerra, él volvió a los grupos de Wall Street y de la industria pesada de la clase superior (por ejemplo Stimson y Stettinius). El presidente Truman se apoyó en los mismos círculos que dirigieron los demócratas durante los años de guerra, pero no sustituyó a partidarios del Nuevo Trato como Harold Ickes y Henry Wallace por individuos igualmente liberales. Las figuras clave de su gobierno fueron elementos del *Social Register* con antecedentes legales y financieros, tales como Forrestal, Acheson, Harriman, Patterson y Lovett. El Gabinete del presidente Eisenhower fue el que más obviamente estuvo ligado a los mayores de los grandes negocios, especialmente de la industria pesada, que por muchos años se habían visto en Washington: a tal punto,

THE LIBRARY THE UNIVERSITY

que algunos críticos sostuvieron que Mills tomaba por una tendencia general una desviación momentánea al tomar como ejemplo los años cincuenta en apoyo de su tesis de que los más ricos de los grandes empresarios se iban introduciendo en el gobierno federal. El Secretario de Estado del presidente Eisenhower, Dulles, formaba parte de una de las compañías más importantes de Wall Street, la Sullivan and Cromwell, así como de una de las fundaciones más importantes: la Rockefeller. Su Secretario del Tesoro, Humphrey, provenía de una de las agrupaciones industriales mayores del país, la Hanna Mining Company. Su Secretario de Defensa, Wilson, era el presidente de la compañía industrial más importante del país, la General Motors. Tal como era característico del Partido Republicano hasta mediados de los años sesenta cuando menos, no figuró en la colección un solo individuo que no fuera miembro de la WASP. En tanto que la diversidad étnica de los viejos demócratas volvió con Kennedy, no fue éste el caso de los reformadores idealistas. El secretario de Estado Rusk fue tomado de la misma Rockefeller Foundation, aunque el secretario de Defensa McNamara proviniera de otra compañía productora de automóviles, esto es, la Ford, que se sitúa en segundo lugar. El secretario del Tesoro Dillon era más bien un republicano liberal de Wall Street que un conservador del medio oeste y el fiscal general Robert Kennedy era más bien un católico rico de Boston que un protestante rico de Nueva York. El comercio estuvo regentado por un hombre de negocios del sur, Hodges, por primera vez en varios años, en tanto que Goldberg, Secretario de Trabajo, y Ribicoff, Secretario de Salud, Educación y Bienestar Social, eran judíos, y Udall, Secretario del Interior, era mormón.

Ya sea por departamentos o por gobiernos, nuestro análisis revela que la clase superior está muy bien representada allí donde realmente importa en los departamentos del Poder Ejecutivo. La élite del poder controla los departamentos de Estado, del Tesoro y la Defensa sin la menor duda, y su influencia es muy grande en los de Comercio, Trabajo y HEW.[46] Diez años de experiencia desde que Mills escribiera muestran que estaba en lo cierto al caracterizar esta época como la del "político advenedizo", del "individuo que ha pasado la mayor parte de su vida activa fuera de las organizaciones estrictamente políticas".[47]

Y según Mills ya sabía, este político intruso proviene las más de las veces del mundo de los grandes negocios. Terminamos esta sección haciendo observar que esta política se ha proseguido bajo el presidente Johnson y que se extiende también a niveles más bajos de los departamentos:

> Por regla general, los individuos que Macy [el "cazador de puestos" de Johnson, educado en una escuela particular] busca para cargos secundarios del Gabinete son gente que ocupa cargos de ejecutivo de nivel medio en grandes empresas o en bufetes de abogado y que manifiestamente aspiran a subir.[48]

EL CÍRCULO ÍNTIMO DEL PRESIDENTE

El círculo del Presidente no consta únicamente de los miembros del Gabinete. Tiene también a su alrededor un equipo de emisarios, asesores, redactores de discursos y secretarios especiales. El presidente Roosevelt confiaba en diversos asesores y emisarios según lo dictaran las circunstancias. Al principiar el Nuevo Trato, los miembros más importantes del Brain Trust ("Trust de cerebros") como se llamaba a sus asesores, incluían a Louis Brandeis, Magistrado de la Suprema Corte y miembro judío de la clase superior, graduado en Harvard y que vivió durante muchos años en los círculos íntimos de la crema y nata de Boston; A. A. Berle, Jr. (SR, NY), abogado de una gran compañía; Raymond Moley, penalista profesor de derecho público en Columbia, y Felix Frankfurter, "vástago de una larga serie de rabinos", que llegó a Estados Unidos cuando tenía 12 años y era profesor de Derecho en Harvard al cumplir los 30.[49] Moley, quien había esbozado un sistema modelo de libertad condicional para Franklin Roosevelt cuando éste era gobernador de Nueva York, condujo a otros profesores de Columbia al círculo del Presidente, Frankfurter fue también doblemente importante porque proporcionó muchos de los miembros secundarios del trust de cerebros de entre sus estudiantes de Harvard, John Carter calcula en su *The New Dealers* que en los primeros tiempos figuraron en el Nuevo Trato de 75 a 100 abogados preparados por Frankfurter:

> Como graduados de la Escuela de Derecho de Harvard, estos abogados del Nuevo Trato reflejan, en su manera de pensar,

a Brandeis y a Frankfurter. Cada año, durante muchos, un individuo sobresaliente de Harvard fue asignado a Holmes y Brandeis. Ocho de ellos han destacado en la administración de Roosevelt.[50]

Otros miembros demócratas conservadores de la clase superior, como por ejemplo, el coronel Edward House y Bernard Baruch, que habían sido asesores importantes de Woodrow Wilson, desempeñaron un papel menor bajo Roosevelt. No obstante, dos de los socios más íntimos de Baruch, Hugh Johnson y Gerard Swope, ejercieron funciones de asesoramiento importantes. Johnson era el jefe de la NRA, proyecto de control centralizado de los grandes negocios por los grandes negocios que semejaba mucho a un proyecto patrocinado durante algún tiempo por Swope, presidente de la General Electric y principal del Business Advisory Council y el único hombre de negocios que contaba realmente en el trust de los cerebros. Otro hombre de negocios de cierta categoría fue Walter C. Teagle (SR, Cleveland), de la Standard Oil of New Jersey, que fue jefe del Industrial Advisory Board de la NRA. Teagle se había adherido a Thomas Watson (SR, NY) de la IBM para felicitar a James Gerard por sus comentarios, en 1929, acerca de determinadas manipulaciones financieras de Wall Street.[51]

Si bien el presidente Roosevelt se dirigió a amigos granjeros como Henry Wallace, Rexford Tugwell, de Columbia, y George Warren, de Cornell, en demanda de consejo en cuestiones interiores dejó los problemas exteriores, en cambio, a miembros de la clase superior. Entre los elementos del *Social Register* que le asesoraron o le sirvieron como emisarios especiales figuran los financieros Thomas Lamont y Norman Davis, y el abogado e industrial Myron Taylor, de U. S. Steel.[52] Hasta el momento de su desacuerdo acerca del abandono total del patrón oro, James P. Warburg, el acaudalado financiero judío cuyo padre había colaborado en la redacción de la Federal Reserve Act de 1914, fue consultor monetario.[53] Este apoyarse en miembros de la clase superior para el asesoramiento en materia de política exterior era congruente con la composición, de clase superior, del Departamento de Estado, en donde William Phillips ejercía las funciones de subsecretario,

siendo Summer Welles y Francis Bowes Sayre secretarios asesores.

Los consejeros del presidente Eisenhower no diferían en su carácter de los individuos que formaban su gabinete.* Comprendían grandes hombres de negocios como Lucius Clay, Paul Hoffman y Robert Cutler, y hombres ajenos a los negocios como el abogado Bernard Shanley (SR, NY), el abogado Gerald Morgan (SR, NY), el editor C. D. Jackson (SR, NY) y el ex senador Henry Cabot Lodge (SR, Boston). Los demócratas Kennedy y Johnson se apoyaron en un cuarteto de emisarios especiales —Lodge, Harriman, Ellsworth Bunker (SR, NY) y el general Maxwell D. Taylor. Éste se inscribió a su vez en el *Social Register* después de haberse retirado del ejército para presidir el Lincoln Center for the Performing Arts, patrocinado por los Rockefeller. Otro consejero y emisario importante de los dos presidentes demócratas de los años sesenta fue el republicano McGeorge Bundy (SR, Boston).

Los consejeros personales de Lyndon Johnson fueron en su mayor parte abogados de grandes compañías y hombres de negocios. A la cabeza de la lista de los primeros figuraba Abe Fortas, partidario del Nuevo Trato, ex alumno de la Escuela de Derecho de Yale y director de un puñado de compañías menores, del comercio al por menor en su mayoría.[54] Inmediatamente detrás de él venía otro miembro judío de la élite del poder que adquirió renombre, Edwin Weisl, abogado de Wall Street y miembro del New York National Committeeman for the Democratic Party. Weisl fue asimismo el consejero financiero personal del presidente millonario. Otro conspicuo abogado partidario del Nuevo Trato, que asesoró el presidente Johnson, fue el católico Thomas G. Corcoran, abogado de la industria farmacéutica, cuyo hermano es presidente de tres filiales internacionales de Sterling Drugs.[55] Un consejero de Truman, que fue también allegado del presidente Johnson, fue el abogado Clark Clifford, relevado en 1965 por el senador Albert Gore, de Tennessee, para representar a los Du Pont en sus esfuerzos por reducir el impuesto sobre la venta de acciones de la General Motors ordenada por

* Los individuos más importantes del círculo de Truman ya se examinaron en las pp. 97 y 98.

los tribunales.[56] Los hombres de negocios más allegados al presidente Johnson fueron el demócrata Donald C. Cook, presidente de American Electric Power, compañía tenedora de servicios públicos, y el republicano Robert B. Anderson, ex texano y Secretario del Tesoro que se convirtió en asesor de inversiones de grandes compañías e individuos acaudalados de Nueva York. Eugene Black, aristócrata del sur, que anteriormente había pertenecido al Chase Manhattan Bank y el World Bank, fue el asesor del Presidente en materia de problemas económicos nacionales y extranjeros. Su primer encargo consistió en una misión especial de ayuda al Asia suroriental. Un asesor relativamente poco conocido, fue George R. Brown, jefe de la enorme empresa constructora texana de Brown and Root. Brown había sido uno de los patrocinadores financieros más importantes del presidente Johnson desde los años cuarenta. Al resumir el carácter del círculo de los asesores financieros influyentes de Lyndon B. Johnson, Charles Roberts proyecta nueva luz sobre las divergencias entre las camarillas de la clase superior que controlan el poder ejecutivo:

> No resulta aventurado afirmar que los amigos de Lyndon Johnson fuera del gobierno presentan poco parecido con los de John Kennedy (la mayoría de ellos compañeros acomodados de bachillerato y de la escuela superior del este) o con los de Dwight Eisenhower (en su mayoría hombres de negocios millonarios aficionados al golf). En forma notable, casi todos los del círculo exterior de Johnson son, como Fortas, abogados que se han metido a políticos.[57]

EL CUERPO DIPLOMÁTICO

Aunque ya no revista la importancia de antes, cuando el transporte y las comunicaciones eran algo más lentos, el diplomático sigue siendo un elemento importante del equipo presidencial. Los antecedentes sociales de los diplomáticos pueden resumirse como sigue: las personas de la clase superior van a países importantes, en tanto que los miembros del servicio exterior y de patrocinio político son nombrados para países de importancia menor. Los orígenes de clase superior de los diplomáticos que van a los países más importantes, prácticamente garantizados por

los bajos salarios y los altos gastos del tren de vida de estos diplomáticos, se ilustraron en un estudio no publicado de Suzanne Keller, que está resumido en su libro *Beyond the Ruling Class*. Keller opina que la "clase gobernante" ha sido remplazada por "élites estratégicas" de una gran capacidad intelectual y técnica. Al parecer, los hombres acaudalados de negocios no son miembros de la clase superior según su clasificación:

> En países de pasado feudal, los diplomáticos se extraen a menudo de las clases superiores de la sociedad. Estados Unidos, en cambio, no cuenta con un pasado así; ha extraído por regla general sus embajadores o ministros de círculos de hombres acaudalados de negocios, de antiguas familias de Nueva Inglaterra o de plantaciones del sur. Keller reunió informes sobre los antecedentes de 120 embajadores norteamericanos (o ministros donde no hay embajadas), enviados a los siguientes diez países, de 1900 a 1953: Gran Bretaña, Francia, la URSS, Alemania, Italia, España, Turquía, Irán, Japón y China. ("Twentieth Century Ambassadors", manuscrito no publicado.) Una tercera parte de estos 120 individuos podían clasificarse como miembros de una aristocracia autóctona o de terratenientes; otro tercio como miembros de una plutocracia autóctona de fortunas financieras o comerciales. Los primeros predominaban sobre todo entre los diplomáticos de carrera (un tercio del conjunto), en tanto que los segundos predominaban entre los de nombramiento político (dos tercios). La mayoría de esta élite provenía de familias dedicadas a los negocios o a las profesiones... Cuatro quintas partes de ellos poseían certificados de escuela superior, y la mitad títulos universitarios, los más de ellos en derecho. Una tercera parte del grupo había estudiado en escuelas preparatorias particulares, y los dos quintos tenían títulos de centros de la Ivy League...[58]

Los resultados de Keller concuerdan con los publicados por Mills. De 32 embajadores y ministros principales, en 1942, casi la mitad habían obtenido sus títulos en escuelas particulares exclusivas. De 118 altos funcionarios del Servicio Exterior en dicho año, 51 provenían de Harvard, Princeton y Yale.[59] Como ejemplos concretos, Mills menciona los diplomáticos del presidente Eisenhower en siete países principales —en Gran Bretaña, Francia, Canadá, Australia, Portugal, Italia y la URSS. Seis de esos siete —Winthrop Aldrich, Douglas Dillon, R. Douglas Stuart,

Amos J. Peaslee, la señora Clare Both Luce y Charles E. Bohlen— figuran en el *Social Register*. El séptimo, Robert M. Guggenheim, es uno de un puñado de judíos de la clase superior que es republicano. Ni fue tampoco distinta la situación en tiempos de los demócratas bajo el Nuevo Trato; cinco de los siete nombramientos principales recayeron en miembros de clase superior:

Robert Worth Bingham, miembro de la rama sur de la clase superior, fue embajador en Inglaterra. Contribuyó en 1932 con 10 000 dólares al fondo para la convención preliminar en favor de Franklin D. Roosevelt.

Jesse Straus, de R. H. Macy & Co., miembro judío de la clase superior, fue embajador en Francia y también patrocinador de la convención preliminar en favor de Franklin D. Roosevelt en 1932.

Breckenridge Long (SR, St. Louis), otro importante patrocinador de la convención preliminar, fue embajador en Italia.

Joseph C. Grew (SR, Boston), de J. P. Morgan, era un diplomático de carrera que fue embajador en Japón.

William C. Bullitt (SR, Filadelfia) fue el primer embajador de Estados Unidos en la Rusia Soviética, después de 16 años de no haberla reconocido.

William E. Dodd, profesor de historia de la University of Chicago, fue embajador en Alemania. No pertenecía a la clase superior.

Nelson Johnson, alto funcionario de carrera del servicio exterior, fue embajador en China.

Una breve mirada a los diplomáticos de 1964 revela que la situación no ha variado desde los estudios de Keller y Mills. Sirviéndonos del *Social Register* como único criterio de pertenencia a la clase superior, a menos que conociéramos al individuo a partir de otros estudios, una cuarta parte de los 103 diplomáticos de dicho año eran miembros de la clase superior. La mayoría de ellos fueron destinados a países importantes. Por ejemplo:

David K. E. Bruce (SR, NY) fue embajador en Inglaterra.

Charles E. Bohlen (SR, Filadelfia) fue embajador en Francia.

George McGhee, petrolero de Houston que casó con una De Goyler, heredera de una antigua fortuna petrolera texana, fue embajador en Alemania. Había sido anteriormente embajador en Turquía, consejero del National Security Council y subsecretario de Estado para Asuntos Políticos.

Chester Bowles, uno de los miembros más liberales de la clase superior, fue embajador en la India.

G. Frederick Reinhardt (SR, SF) fue embajador en Italia.

John M. Cabot (SR, Boston) fue embajador en Polonia.

J. Graham Parsons (SR, NY) fue embajador en Suecia.

Outerbridge Horsey (SR, NY) fue embajador en Checoslovaquia.

En resumen, podemos observar que los diplomáticos destinados a los principales países pertenecen con toda probabilidad a la clase superior norteamericana. Aunque estamos de acuerdo en que el cuerpo diplomático no representa la fuerza más importante en la vida de la mayoría de los norteamericanos, cabe subrayar que reviste considerable importancia para los miembros de la clase superior, que se aventuran a todas las partes del mundo en busca de negocios y de placer.

Una vez demostrado que la élite del poder domina el Poder Ejecutivo, podemos dirigir nuestra atención a las agencias gubernativas, al Poder Judicial Federal y al Congreso.

LAS AGENCIAS GUBERNATIVAS

La pesada burocracia de las agencias gubernativas, designada a menudo como la cuarta rama del gobierno, es una selva virgen de entidades autónomas, obligada cada una al grupo que se supone regular. Hay nueve de estas agencias entre las más conocidas de las cuales figuran: la Federal Trade Commission, FTC (Comisión Federal para el Comercio) la Federal Communications Commission, FCC (Comisión Federal de Comunicaciones), la Interestate Commerce Commission, ICC (Comisión del Comercio Interestatal), la Securities and Exchange Commission, SEC

(Comisión de Intercambio y Valores), la Federal Power Commission, FPC (Comisión Federal de la Electricidad). Los grupos constitutivos —esto es, las industrias de la aristocracia norteamericana de los negocios que dichos organismos, así se supone, han de regular— controlan las agencias gubernativas de diversas maneras. Primero, a través de comités y asociaciones de industrias determinadas, las industrias asesoran las agencias en cuestión. En segundo lugar, tienen capacidad para controlar los nombramientos clave de las agencias, proporcionando como candidatos para los cargos a directivos de grandes empresas a abogados de grandes compañías y a diversos otros especialistas asalariados.[60] Pero lo más importante es que las industrias pueden apelar al Presidente para bloquear los nombramientos que no les parecen favorables para sus intereses. De hecho, el poder de nombramiento es la única fuerza que el Poder Ejecutivo tiene sobre las agencias gubernativas, que no son responsables ante él. Sin embargo, la importancia de la facultad de nombramiento puede apreciarse en algunos de los hechos por el presidente Eisenhower, que fueron explicados por el economista Harris:

> El ex miembro del Congreso Albert M. Cole había votado contra la mayoría de las medidas relativas a la vivienda, así que se le nombró jefe del Housing and Home Finance Agency [Servicio de Finanzas de la Vivienda y el Hogar].
> John B. Hollister era un aislacionista declarado, así que era la persona indicada para presidir la International Cooperation Association [Asociación Cooperativa Internacional].
> "El presidente de la Federal Power Commission [Comisión Federal de Electricidad], Jerome F. Kuykendall, de quien se suponía que representaría al público frente a los servicios públicos, había representado al servicio del gas en litigios ante la United States Public Service Commission [Comisión de Servicios Públicos de Estados Unidos]."[61]

Toda vez que no se ha publicado todavía informe gubernamental ni estudio académico alguno que contradiga nuestra afirmación de que aquellos a los que se supone estar regulados son los que en realidad dominan las agencias gubernativas, no necesitamos entrar en detalles laboriosos sobre estas agencias. Remitimos al lector a *The*

Decline of American Pluralism, de Henry Kariel, *The Mythmakers*, de Bernard Nossiter, y a *Private Power and American Democracy*, de Grant McConnell, en donde encontrará ejemplos ilustrativos y una bibliografía detallada. Una cita de una de las fuentes de las agencias gubernativas bastará. Proviene del juez Lee Leovinger, que fue jefe de la Antitrust Division of the Department of Justice en el momento de la vista de los medicamentos, a principios de los años sesenta:

> Por desgracia, la verdad de toda agencia gubernativa es que acaba representando la industria o el grupo que se supone que controla. Todas estas agencias estaban muy bien cuando se establecieron, pero no tardaron mucho en infiltrarse en ellas los elementos que controlaban, y que ahora están dirigidos, en mayor o menor escala, por ellas. No se trata tampoco de una cuestión de venalidad. Además, el personal del organismo se asocia con tal o cual representante de algún grupo de intereses especiales, y todos acaban pensando igual. Toda compañía afectada por el control gubernamental y que es lo bastante fuerte para hacerlo contrata a un individuo —o tal vez a cuatro o cinco— por 30 a 70 mil dólares al año, para averiguar qué está pasando. Y por supuesto, lo averiguan. Obsequian al personal del organismo con vino y comidas y se hacen grandes amigos. Como ocurre a menudo con gente de poco dinero, a algunos funcionarios les impresiona la relación con grandes personajes de los negocios y el penetrar por unos momentos en su mundo de lujo. Tarde o temprano, todas estas agencias acaban por caer al servicio de mandantes, que las representan a entera satisfacción.[62]

EL PODER JUDICIAL FEDERAL

Si los miembros de la clase superior norteamericana controlan el Poder Judicial Federal no es por los medios que les proporcionan el control del Poder Ejecutivo y de las agencias gubernativas, puesto que tales procedimientos no forman parte de la tradición que ha conferido a los tribunales el lugar importante que ocupan en el sistema norteamericano. Además, los miembros de la Suprema Corte y de la administración federal menor de justicia tienen puestos vitalicios, lo que les confiere una independencia considerable. Sin embargo también es cierto que los miembros de la administración de justicia están designados por el

Presidente. Aun concediendo que los miembros de la clase superior no pueden controlar las decisiones particulares de los tribunales, sostenemos que la facultad de nombramiento del Presidente confiere a los miembros de dicha clase el control del "carácter" de los jueces en términos de su condición socioeconómica, de su formación y de sus opiniones, y que esto se traduce, a la larga, en que la clase superior controla la administración federal de justicia.*

Además de la facultad de nombramiento del Presidente, los miembros de la clase superior poseen otro control sobre la administración federal de justicia, esto es, el Committee of the Federal Judiciary of the American Bar Association:

> Actuando a través de un comité de abogados de 11 miembros, ABA [American Bar Association] ha conquistado para sí el privilegio de apreciar en una etapa muy temprana de la búsqueda de candidatos los méritos de cada individuo considerado seriamente por el Fiscal General para tener un nombramiento en el tribunal federal. Y aunque la influencia real del Comité ha variado según la administración que ocupa el poder, es lo bastante fuerte, cuando menos, para impedir el nombramiento de jueces a los que considera inapropiados... [Durante la administración de Eisenhower], el fiscal general Rogers tenía instrucciones de no recomendar un nombramiento pasando por sobre las objeciones del Comité, excepto en circunstancias excepcionales... Durante los dos primeros años de la Administración de Kennedy, se hicieron 158 informes adversos, de ocho de los cuales el Fiscal General hizo caso omiso.[64]

Los miembros de este comité son elegidos por el presidente de la ABA, con el asesoramiento del presidente en turno del comité. En el caso de Bernard Segal, presidente del Comité desde 1956 hasta fines de 1962, la facultad de asesorar al presidente de los abogados equivalía a la facultad de nombrar. Titulado de la University of Pennsylvania, Segal es miembro de uno de los bufetes jurídicos más eminentes de la clase superior de Filadelfia: el bufete Schnader, Harrison, Segal, and Lewis. Es miembro judío de la élite del poder. ¿Quienes son los demás elementos del comité? Para responder a esta pregunta, Joel

* Sin duda, el Senado tiene la facultad de aconsejar y aprobar estos nombramientos, pero esta facultad negativa raramente es ejercida.[63]

Grossman estudió una muestra de 51 individuos que incluía a todos aquellos que habían formado parte del mismo de 1946 a 1962.[65] Encontró que tendían a provenir de grandes bufetes jurídicos, que contaban con carreras distinguidas en la ABA y que vivían en ciudades de más de cien mil habitantes. James Moore completó el estudio de Grossman compilando información más detallada acerca de 28 de los individuos que formaron parte del comité entre 1953 y 1963.[66] Ocho de estos 28 individuos —el 29 %— eran miembros de la clase superior. Otros tres eran socios de grandes bufetes jurídicos (de la élite del poder), cuatro más habían estudiado en la Escuela de Derecho de Harvard, y otros cinco eran directores de grandes empresas. Los demás provenían de escuelas de derecho selectas de sus respectivas regiones, como las universidades de Virginia y de Michigan. Excepto aquellos que vivían en estados de los que tenemos poca información acerca de la clase superior, la mayoría de los miembros del comité ajenos a esta clase formaban parte de clubes exclusivos.*

¿Quiénes son las personas elegidas finalmente como jueces? En términos del Poder Judicial Federal inferior, son individuos políticamente aceptables para los políticos estatales y federales, quienes por lo regular los recomiendan a amigos de Washington en primer lugar, y aceptables política y profesionalmente a los ojos del comité judicial de la ABA. Un estudio de 25 jueces, de Moore, de seis de los 11 tribunales de distrito y de la U. S. Court of Customs and Patents (Tribunal de Aduanas y Patentes) reveló que tres de ellos eran miembros de la clase superior y que 20 habían estudiado en escuelas de la Ivy League. Trece de los 25 jueces provenían de las solas universidades de Harvard y Yale. Veinte habían sido invitados a formar parte de uno o más de los clubes exclusivos de las 12 ciudades que editan el *Social Register*. Toda vez que Moore escogió sus distritos con la esperanza de llevar al máximo el número de los jueces de la clase superior, fue necesario que nosotros examináramos también un distrito

* Una de las reglamentaciones del comité requiere que contenga cuando menos un miembro de cada uno de los distritos judiciales federales, de modo que comprende necesariamente miembros de todas las partes del país.

susceptible de reducir dicha posibilidad al grado mínimo. El quinto distrito, que comprende el bajo sur y Texas, tenía dos jueces a los que podía considerarse como miembros de la clase superior y cuatro con los que no podía hacerse tal cosa. Cabe concluir que la mayoría de los jueces del nivel inferior de Poder Judicial Federal no forman parte de la clase superior, pero cuentan con credenciales profesionales y políticas relativamente sustanciales que son examinadas previamente con cuidado por un brazo legal de la élite del poder, esto es, Committee of the Federal Judiciary.

Volviendo a la Suprema Corte, su situación socioeconómica, de formación y de conexiones políticas no es distinta. John Schmidhauser informa en su estudio *The Supreme* Court acerca de 92 magistrados de este alto tribunal entre 1789 y 1959, que éstos provenían

> de familias socialmente aventajadas... En los primeros años de la Corte, lo más probable era que el magistrado hubiera nacido dentro de la clase aristocrática, aunque más adelante por lo general provenía de la clase media superior profesionalizada... Parece razonable suponer que muy pocos individuos, fuera de los de la clase superior o de la clase media social y económicamente superior, pudieran adquirir el tipo de educación y las consiguientes relaciones profesionales y especialmente políticas que parecen ser requisitos no escritos del nombramiento para el supremo tribunal de la nación.[67]

En resumen, creemos que los resultados de Schmidhauser, Grossman y Moore confirman nuestro aserto en el sentido de que la facultad de nombramiento del presidente, en conexión con el comité de la ABA, confiere a los miembros de la élite del poder el control del carácter socioeconómico e intelectual del Poder Judicial. Sus estudios muestran que los jueces federales provienen de los niveles superiores de la sociedad, tienen educación exclusiva y son política y profesionalmente aceptables para los abogados y políticos que son miembros de la élite del poder. Esto no niega el hecho obvio de la diversidad de opinión en algunos asuntos entre los jueces federales. Sin embargo, no es probable que esta divergencia se deba a desacuerdos en los postulados básicos de la aristocracia norteamericana de los negocios.

EL CONGRESO

El poder del Congreso reside en los comités y, especialmente, en las presidencias de éstos. Lo mismo que todo el mundo, los miembros de la élite del poder tratan de influir en el Congreso actuando a través de los comités. Aunque hay pocos miembros de la clase superior en el Senado, poseen una ligera ventaja con respecto a otros grupos de intereses, pues los nombramientos para los comités están controlados por el *establishment* del Senado, esto es, por los jefes de ambos partidos que han adquirido poder a través de una permanencia prolongada en el cargo. Y según observa el senador Joseph S. Clark, este *establishment* presenta ligeros tintes de plutocracia.[68] Esto se percibe más claramente en el estudio de Donald Matthews sobre los antecedentes sociales de los presidentes de los comités, publicado en su libro *U. S. Senators and the World*. Matthews encontró que el 7 % de los senadores que ocuparon el cargo entre 1947 y 1957 eran "patricios", esto es, individuos de familias de condición y fortuna reconocidos.[69] Había una tendencia a elegirlos para el Senado a una edad más joven que los demás senadores, a permanecer por más tiempo y a ocupar más presidencias de comité que las que les correspondían por el número. De hecho, los patricios ocupaban un 17 % de las presidencias, o sea con un exceso de 2.4. Como miembros de los comités tendían a concentrarse en las comisiones de las fuerzas armadas, las asignaciones y las relaciones exteriores. Menos representados estaban en las demás comisiones, excepto en la del trabajo, "en la que un pequeño grupo de reformadores patricios ocupó cargos durante los años de la posguerra". La situación no cambió a principios de los años sesenta. Encontramos que el 15 % de los senadores del octogesimonono Congreso eran miembros de la clase superior norteamericana. El aumento con respecto al porcentaje de Matthews proviene del hecho de que aquél utilizó un criterio muy estricto para definir al "patricio", ya que sólo admitía en esta categoría "si las pruebas en tal sentido eran abrumadoras".* El au-

* "Políticos patricios eran senadores que provenían de 'antiguas familias' y habían ejercido cargos públicos durante más de 10 años u ocupado puestos por más del 30 % de su vida adulta.[70]

mento se debe también a la influencia de los Kennedy en 1964 y a la elección de dos senadores de la clase superior de Maryland, Joseph Tydings y Daniel B. Brewster. Los senadores más conocidos de la clase superior en 1964 fueron J. William Fulbright, Leverett Saltonstall, Stuart Symington y Thruston B. Morton. Otro senador muy conocido, Clifford Case, de Nueva Jersey, era miembro de un gran bufete jurídico de Wall Street antes de ser elegido al Senado, de modo que se le puede considerar también como miembro de la élite del poder.[71]

Sin embargo, en comparación con nuestros resultados en relación con las grandes empresas, las fundaciones y el Poder Ejecutivo, la sobrerrepresentación de la clase superior en el Senado es más bien pequeña, o sea solamente 30 veces lo que cabría esperar si todos los niveles socioeconómicos aportaran su parte proporcional de senadores. Además, estas cifras no tienen en cuenta la Casa de los Representantes, en donde una investigación superficial sugirió que había sólo un puñado de representantes de la clase superior, concentrados sobre todo en los estados de Nueva York, Nueva Jersey, Ohio y Pennsilvania. Concluiríamos, pues, que la clase superior norteamericana no controla el Poder Legislativo, pero que ejerce influencia sobre él. Así, pues, al igual que otros grupos de intereses, los miembros de la élite del poder han de recurrir a la consabida actividad de cabildear en el Congreso, que ha sido deducible de los impuestos, desde 1962, como parte de las reformas fiscales de la administración de Kennedy.*

Resulta difícil apreciar la importancia del cabildeo en los pasillos, porque tal apreciación requeriría un estudio detallado y siempre difícil del proceso de toma de decisiones. Así, por ejemplo, no hay acuerdo entre los especialistas en cuanto a su eficacia. Lo que muestran los estudios es que la mayor parte de la actividad de los pasillos la despliegan las asociaciones de negocios y que dicha actividad resulta más eficaz cuando éstas tratan de impedir la legislación y no crearla.[72] Puede mostrarse asimismo que algunos de los que la practican son más prominentes

* Véase Bernard Nossiter, *The Mythmaker*, y Hobart Rowen, *The Free Enterprisers*, dos informes detallados hechos por periodistas de Washington sobre el poder de los grandes negocios durante la administración de Kennedy.

que otros. Así, por ejemplo, el amigo de Lyndon Johnson, al propio tiempo que su patrocinador financiero, Alfred Dale Miller, cabildero de la Texas Gulf Sulphur, fue presidente del comité inaugural de Johnson, en tanto que Irving Davidson, cabildero al servicio de los millonarios hermanos Murchinson de Texas, fue utilizado por el Departamento de Estado para establecer contacto con una persona que era un posible candidato para hallar una solución al callejón sin salida durante la crisis dominicana de 1965.*

Son muchos los casos históricos que sugieren el poder del cabildeo las hazañas de las compañías de seguros y de la National Association of Manufacturers en los primeros decenios de este siglo son legendarias—, pero no existe mejor ejemplo que el que publica Richard Harris en *The Real Voice*, que es un relato acerca de una encuesta sobre los medicamentos hecha a principios de los años sesenta. Con el propósito, por lo visto, de reforzar el valor de sus investigaciones, el fallecido senador Estes Kafauver escogió a Harris "para que fuera una especie de escriba real de las actas y le permitió penetrar en los secretos tal vez más íntimos que ningún político haya compartido jamás con un periodista". El mismo revistero al que acabamos de mencionar prosigue: "la dura labor subsiguiente de Harris ha dejado un libro que dice mucho acerca de los mecanismos y las maquinaciones del Congreso, así como acerca de los usos del poder en el Estados Unidos contemporáneo".[75] Baste decir que con los amigos que tenía en el Congreso, entre el personal de la Casa Blanca, en las agencias gubernativas y en el Departamento de Salud, Educación y Bienestar Social, la industria de los medicamentos eliminó por completo las disposiciones del proyecto de ley relativo a la reducción de los precios de los medicamentos, que habrían reducido sus increíbles beneficios. Únicamente el escándalo triste pero oportuno que suscitó la talidomida salvó las disposiciones de garantía del proyecto, tildado anteriormente por la industria de burocrático e innecesario. Se podrían multiplicar tales ejemplos indefinidamente, pero toda vez que no

* Nadie sabe cuánto dinero gastan los cabilderos en las campanas políticas del Congreso, pero dicen los que han trabajado para los miembros del Congreso que considerables cantidades contantes y sonantes cambian de manos en tales ocasiones.[74]

prueban nada por lo que se refiere a la mayoría de los sociólogos, no vamos a entretenernos en este punto. Podemos concluir que las grandes empresas que están controladas por la aristocracia norteamericana de los negocios son los cabilderos más activos y tienen probablemente tanto éxito como cualquiera de sus similares que forman la multitud de los grupos de intereses que están constantemente laborando en el Poder Legislativo del gobierno federal y alrededor del mismo.

La aristocracia norteamericana de los negocios trata asimismo de influir indirectamente sobre el Congreso modelando la opinión pública. Si el esfuerzo se concentra en el electorado de un solo miembro del Congreso, con el propósito de conducir a montañas de cartas que aquél deba considerar, el procedimiento se designa como *grass roots publicity* (publicidad popular). La misma táctica puede utilizarse asimismo a escala nacional, como lo hacen por ejemplo algunos servicios públicos en sus anuncios de página entera criticando los poderes públicos.[76] En cuestiones más generales, la opinión es trabajada a través del Presidente y de las asociaciones y los comités de prestigio enumerados en el capítulo III. Algunas veces el Presidente trabaja conjuntamente con un comité especial extraído de la élite del poder. Por ejemplo, para rechazar los ataques contra la ayuda extranjera se constituyó un nuevo comité, el National Committee for International Development. Su presidente fue Sol Linowitz, de la Xerox Corporation, y comprendía en calidad de miembros de los dos partidos a Eugene Black, ex presidente del World Bank, al general Alfred M. Gruenther y a John J. McCloy.[77] Para contrarrestar la agitación contra la guerra de Vietnam se constituyó otro comité cuyos miembros venían a ser como un *Who's Who* del *establishment* norteamericano. Eran éstos, entre otros, Arthur H. Dean, de Sullivan and Cromwell, Dean Acheson, Eugene R. Black, James B. Conant, John Cowles, Thomas S. Gates, Roswell L. Gilpatric, David Rockefeller y John McCloy.[78]

Estas tácticas imperfectas del cabildeo y la manipulación de la opinión pública han de subrayarse en el caso del Congreso porque, digámoslo una vez más, los miembros de la clase superior norteamericana no controlan el Congreso. Las conexiones del miembro del Congreso con los hom-

bres de negocios tienden a ser secundarias y de carácter local. Por ejemplo, se calcula que una tercera parte de los miembros del Congreso tienen inversiones en estaciones locales de radio y televisión.[79] La influencia de estos intereses locales está reforzada por el sistema de la antigüedad, que rige el Poder Legislativo, pues el representante o senador de orientación local que es reelegido constantemente ejerce a menudo un papel dominante en uno o varios comités. A causa de sus poderes de veto y de dilación, estos intereses locales han estado a menudo en condiciones de hacerse pagar el precio en relación con disposiciones legislativas consideradas esenciales por el Poder Ejecutivo, dominado por representantes de la clase superior. A menudo este precio consiste en gastos de asistencia limitados.

En resumen, hemos sostenido el ascendente del Poder Ejecutivo dentro del gobierno federal, y estamos de acuerdo con Mills cuando dice:

> El desarrollo del Poder Ejecutivo del gobierno, con los organismos que patrullan la compleja economía, no significa simplemente "una ampliación del gobierno" a manera de una burocracia autónoma, sino que ha significado el ascenso del hombre de negocios a eminencia política.[80]

La insistencia en el ascenso de los empresarios acaudalados a elementos clave en el gobierno federal concuerda con el estudio detallado de Engler, *The Politics of Oil*, quien acaba por abandonar la teoría de que un gran gobierno es en cierto modo un "poder que contrarresta" el de los grandes negocios:

> La imagen del gobierno como fuerza contrarrestante no satisface la prueba empírica de cómo se hace la política legislativa y de cómo opera en realidad la reglamentación del gobierno.[81]

La opinión de Engler se basa en un análisis decisivo de problemas fundamentales de la industria petrolera. Por nuestra parte, hemos llegado a la misma conclusión estudiando la composición sociológica de las ramas y los departamentos del gobierno federal.[82]

CAPÍTULO QUINTO

LOS MILITARES, LA CIA Y EL FBI

Las instituciones que examinaremos en este capítulo constituyen aspectos subordinados de la élite del poder. No obstante, forman parte de esta élite gracias a los enormes recursos que pueden movilizar una vez que han tomado las decisiones los miembros y representantes de la clase superior que las controlan a través del Poder Ejecutivo del gobierno federal y a través de otros lazos exclusivos de cada uno de aquellos tres. Al relegar a los militares a un papel subordinado negamos explícitamente la importancia que Mills atribuyó al "ascendente militar". Al propio tiempo, el objeto principal de este capítulo está, además de demostrar que la clase superior controla la CIA y el FBI, en mostrar que Mills estaba equivocado, y por qué, en su insistencia en los militares, eliminando en esta forma una de las principales objeciones a la idea de que la clase superior norteamericana es una clase gobernante.

LOS MILITARES

Los militares, tal como el historiador Bruce Catton lo demostro en 1948 en *The War Lords of Washington*, se han convertido en una parte importante del sistema norteamericano. Acerca del origen de esta nueva preeminencia apenas existe duda alguna. La mayoría de los comentarios, desde los de Catton, pueden resumirse diciendo que las necesidades de la segunda guerra mundial y de la guerra fría llevaron inevitablemente a los militares a su posición destacada, en tanto que los beneficios de una economía de guerra permanente hicieron grata esta situación a aquellos que temían que podría resultar una depresión de la reducción de los gastos de defensa.[1] Sin embargo, pese a su pavoroso poder, que todo nuevo libro sobre los militares trata de hacer comprender con estadísticas pasmosas y desconcertantes comparaciones, es lo

cierto que el papel de los militares sigue siendo secundario en el contexto norteamericano. En este solo punto fue donde las diversas críticas de *The Power Elite*, de Mills, estuvieron unánimemente de acuerdo: había atribuido a los militares una importancia excesiva.

Una gran parte de la argumentación de Mills acerca de la posición recientemente conquistada por los almirantes y los generales se basaba en la presencia de figuras militares conspicuas en altos cargos de los negocios, el gobierno y la enseñanza. Sin embargo, un estudio más reciente y completo de los militares retirados, del sociólogo Morris Janowitz, muestra que la importancia de éstos siguió declinando a través de los años cincuenta:

> La práctica consistente en nombrar personal militar para puestos de responsabilidad política, si bien sigue, ha disminuido abruptamente desde 1950. Una gran parte del debate acerca del personal militar en posiciones políticas de gobierno se centra en unos pocos casos conspicuos en los que la jefatura civil trató de utilizar oficiales militares prestigiosos para tratar algunos problemas políticos difíciles.[2]

Janowitz reforzó además su punto de vista mostrando que la lista de Hunter, de 475 jefes superiores de principios de los años cincuenta, sólo incluía otros tres elementos militares aparte del presidente Eisenhower. Eran éstos Carl Spatz, editor colaborador de *Newsweek;* Lucius D. Clay, el aristócrata del sur con el que nos encontramos a menudo, y James H. Doolittle, quien posee títulos avanzados en ingeniería aeronáutica, del MIT, y quien estuvo diez años de gerente del departamento de aviación de la Shell Oil, de 1930 a 1940, antes de volver al servicio activo en ocasión de la segunda guerra mundial.[3] Estos tres individuos apenas pueden considerarse como militares típicos, puesto que uno procede de la clase superior, el otro trabajó al servicio de una gran empresa durante muchos años antes de la guerra, y el tercero posee habilidad periodística. Así, pues, es probable que el papel destacado conferido a los militares en cuanto tales durante los años cuarenta y principios de los cincuenta no fuera más que un fenómeno de la posguerra que empezaba ya a desvanecerse al aparecer el libro de Mills en 1956. El propio Mills tenía la manera de anticipar esta decadencia de la influencia militar en

los niveles superiores, por cuanto concordaba con el punto de vista de Janowitz de que una gran parte del poder aparente de los militares se debía a "deficiencia civil".[4] Parece que la deficiencia civil es un fenómeno probable en los primeros años después de una gran guerra mundial.*

También la reorganización final del Departamento de Defensa y los acontecimientos de principios de los años sesenta hablan en contra de la tesis de que los militares han adquirido una igualdad de posición con sus hermanos de las grandes empresas en el seno de la élite del poder. En 1959, por ejemplo, el Jefe del Estado Mayor del Ejército observó que había 19 capas de civiles entre él y el Presidente; Robert McNamara subordinó más todavía a los militares durante los años sesenta.[6] Y los cambios durante fines de los años cincuenta y principios de los sesenta no fueron en modo alguno una reacción a un repentino surgir de los militares. La estructura conjunta de la defensa había ido experimentando un cambio continuo a partir del período de la posguerra. Los jefes de los departamentos del servicio fueron eliminados del Gabinete y subordinados a un Secretario de Defensa que, por ley, no podía ser un elemento militar. Para tratar de la política militar se creó un Consejo de Seguridad Nacional que no incluye oficiales militares.

El control de los militares por miembros de la clase superior se demuestra de la mejor manera a través de un estudio del personal que dirige el Departamento de Defensa, que es responsable de la selección de los jefes militares superiores. No hay sucesión automática a los puestos militares superiores, y el Poder Ejecutivo del gobierno tiene

* Aunque Janowitz está probablemente en lo cierto por lo que se refiere a la decadencia de los militares en posiciones *sobresalientes*, no lo es menos que siguen interviniendo en posiciones secundarias en el mundo de los negocios y en el gobierno federal. Miles de oficiales retirados son empleados por grandes compañías, en tanto que un cambio de la ley a principios de los años sesenta, que permite a los oficiales retirados percibir una parte de su paga de retiro mientras trabajen para el gobierno, ha aumentado su número en el servicio civil. Encolerizados funcionarios civiles del gobierno pretenden que 200 mil oficiales retirados trabajan en la burocracia de Washington y que muchos de ellos están empleados en cargos muy altos del servicio civil, por encima de empleados civiles que llevan muchos años sirviendo. Esto no sorprendería a Janowitz, quien advirtió en 1960 que grandes números de oficiales serían candidatos al retiro en 1962, después de 20 años de servicio.[5]

completa libertad, por intermedio del Secretario de Defensa, de escoger sus jefes militares de entre el personal de rangos inferiores. Un ejemplo excelente lo constituiría la elección de George C. Marshall como jefe del Estado Mayor del Ejército. Un ejemplo más reciente es digno de citarse con mayor detalle:

> El almirante Anderson, al igual que el general Lemnitzer, expresó su opinión acerca del tema del ejercicio de la autoridad al hablar a la Liga de la Marina, el 3 de mayo de 1963, en San Juan de Puerto Rico... Tres días después, la Casa Blanca anunciaba que el almirante Anderson, quien había atestiguado contra McNamara en la disputa de TFX, había sido cesado como jefe de las Operaciones Navales para ser sustituido por el almirante David B. McDonald, relativamente desconocido.[7]

Los secretarios que han dirigido el Departamento de Defensa ya se estudiaron anteriormente como miembros del Gabinete del Presidente, y basta solamente señalar que, de los ocho individuos que han desempeñado el cargo desde que fue creado en 1947, cinco estaban inscritos en el *Social Register* y los otros tres eran: un abogado de una gran empresa, un presidente de la General Motors y un presidente de la Ford Motor Company. El control detentado por los miembros de la clase superior durante los años sesenta se aprecia más claramente todavía examinando a los subordinados civiles del secretario de Defensa McNamara:[8]

Roswell L. Gilpatric (SR, NY), graduado de Hotchkis y Yale, fue diputado subsecretario de Defensa.

Cyrus R. Vance (SR, NY), graduado de la Kent School y Yale, fue el sucesor de Gilpatric.

Eugene M. Zuckert, Salisbury (escuela preparatoria de importancia menor) y Yale; secretario de Aviación.

Paul H. Nitze, Hotchkiss y Yale, fue secretario de Marina.

Stephen Ailes, Scarborough y Princeton, fue secretario del Ejército.

William P. Bundy (SR, Boston), Groton y Harvard, hermano de McGeorge Bundy, fue secretario auxiliar de International Security Affairs (Asuntos Relativos a la Seguridad Internacional).

Tal vez Mills no atribuyó importancia suficiente a la clase de información que acabamos de presentar pues sus ideas sobre la importancia de los militares estaban influidas por el libro de Catton *The War Lords of Washington*. Además de apropiarse del término de *warlords* (señores de la guerra) —en realidad utiliza toda la frase, *The warlords of Washington*, en un lugar— nos da motivo para sospechar de esta influencia cuando hace hincapié en el examen de Catton sobre la similitud de los puntos de vista de los militares y los grandes empresarios en relación con la vuelta a una economía de paz. Éste es un punto especialmente importante porque Catton está errado en la importancia que atribuye a los militares en la explicación de las luchas económicas que tuvieron lugar durante la guerra. Mills y Catton están en lo cierto cuando subrayan que los años de la guerra fueron críticos por lo que toca a la estructuración de la élite del poder en la posguerra, pero la conclusión que por nuestra parte extraeríamos es la que el propio Catton menciona al final de su libro: que los "intereses creados" conservadores habían vuelto a asumir el control.[9] Esta conclusión de Catton es muy similar a otra de Mills, pero en la que no hace suficiente hincapié:

> Durante el Nuevo Trato, los cabecillas de las grandes empresas se unieron al directorio político, y para la segunda guerra mundial ya habían logrado dominarlo. Enlazados por mucho tiempo con el gobierno, ahora han pasado a la plena dirección de la economía de la guerra y de la posguerra. Este paso de los directivos de las grandes empresas a la dirección política ha acelerado el relego a largo plazo de los políticos profesionales del Congreso a los niveles de poder intermedios.[10]

Creemos que el libro de Catton, lo mismo que otras exposiciones más recientes, más bien documentan este "ascenso de las grandes empresas" que el "ascenso de los militares" que subraya Mills. Esto puede mostrarse si se considera el importantísimo conflicto acerca de la reconversión económica. En resumen, los elementos dominantes entre las grandes empresas eran contrarios a la reconversión a la producción del tiempo de paz mientras la guerra no hubiese terminado. Catton opina que esto se debía al miedo de que una reconversión gradual confiriera una ventaja a los pequeños productores, pues los gigantes indus-

triales seguían produciendo todavía para la guerra. En sus propias palabras: "El hecho de proyectar y ejecutar un plan de reconversión haría a la gran industria más confiada que nunca o le daría el gran susto de su vida".[11] El conflicto acerca de la reconversión empezó en el seno del War Production Board (Consejo de la Producción de Guerra), dirigido por Donald Nelson, vicepresidente de Sears, Roebuck. Nelson había sido recomendado al secretario del Tesoro Morgenthau por el general Robert E. Wood (SR, Chicago), presidente de Sears. El hombre número 2 del WPB era Charles E. Wilson, de la General Electric, a quien el presidente Roosevelt y el director de Defense Movilization, James Byrnes, consideraban indispensable, Nelson y Wilson estaban secundados en su tarea de adaptar el poder económico norteamericano a la producción de guerra por un personal de "500 directivos de negocios, los nombres de cuyas afiliaciones en tiempos de paz se leían como el libro azul de la industria norteamericana".* [12] A la mayoría de estos directivos se les conocía como "dollar-a-year men" (hombres de un dólar al año), porque, aunque seguían percibiendo el mismo salario de sus respectivas empresas, sólo aceptaban del gobierno un salario nominal.[13] Nelson sorprendió a sus compañeros empresarios al ponerse del lado de los partidarios del Nuevo Trato y de los abogados de los pequeños negocios, que estaban en favor de un programa de reconversión que permitiera a las compañías empezar la producción del tiempo de paz cuando comenzara a disminuir el gasto de la defensa, como fue el caso en 1944. Mas Wilson y una mayoría de los "dollar-a-year men" se opusieron a semejante plan, lo mismo que el Departamento de la Guerra. Es aquí donde Catton (y por lo tanto también Mills) se equivoca, quizá porque sigue una exposición anterior de su amigo Nelson, quien trató de restar importancia al conflicto existente en el seno del WPB. Catton y Nelson parecen suponer que "Departamento de la Guerra" significa lo mismo que "los militares". En realidad, sin embargo, como ellos bien saben, el Departamento de la Guerra estaba regentado por un equipo de abogados y financie-

* Por ejemplo, el asistente especial de Byrnes era Fred Searls, presidente de Newmont Mining Company, y el de Wilson era Sidney Weinberg, de Goldman, Sachs.

ros de Wall Street, esto es, por el secretario de la Guerra Henry L. Stimson y sus asesores Robert L. Patterson, John J. McCloy y Robert M. Lovett.

Igualmente importante en este conflicto era el Secretario de Marina, James Forrestal, ex presidente de Dillon, Read, quien formaba causa común con el Departamento de la Guerra y la mayoría del WPB. Forrestal había derrotado previamente al almirante Ernest J. King en sus intentos de obtener cierta autonomía en la adquisición de equipo para la Marina.[14] Todo esto es importante porque Forrestal, Patterson y Wilson fueron las figuras principales en la exposición de Catton relativa a la reconversión.[15] El único elemento militar de alguna importancia fue Lucius D. Clay, el aristócrata de Georgia. En calidad de delegado del Ejército para el Abastecimiento y la Producción, Clay contaba con un personal que incluía a directivos de grandes empresas tales como S. E. Skinner, más adelante vicepresidente director de la General Motors, Frank Denton, más adelante presidente del Mellon National Bank, y George Woods, quien luego había de ser jefe del International Bank.[16]

El desacuerdo acerca de la reconversión era manifiestamente una batalla entre Nelson y Wilson. Terminó cuando Nelson fue enviado en una misión especial (barco lento) a China y Wilson dimitió. Fue nombrado jefe del WPB un burócrata del Nuevo Trato, J. A. Krug. Sin embargo, el poder real de la junta fue transferido al ex magistrado de la Suprema Corte James Byrnes quien fue ascendido de Director de la Movilización de Guerra a Director de la Movilización de Guerra y de la Reconversión.[17] Byrnes, de quien se sabía ya que estaba de acuerdo con el Departamento de la Guerra, nombró a Clay como su director delegado de los Programas de Guerra.* El resultado fue que la verdadera reconversión no empezó en realidad hasta después de terminada la guerra.

Catton, y por consiguiente Mills, exageraron el papel de los militares en esta decisión por dos razones. Primero,

* Byrnes fue secundado asimismo por su buen amigo Bernard Baruch (SR, NY), quien había ocupado un cargo similar a la suya durante la primera guerra mundial. Para mayores detalles de la cuestión de la reconversión se remite el lector al capítulo 14 de *All in One Life-time*, de Byrnes, y *Mr. Baruch*, de Margaret Coit. Véase especialmente la página 513 de *Mr. Baruch*.

el Departamento de la Guerra le ganó la partida al WPB, cosa que implica que el punto de vista militar prevaleció por sobre el punto de vista civil. Sin embargo, como lo muestra Catton, la mayoría de los "dollar-a-year men" del WPB estaban de acuerdo con el Departamento en cuestión y, según lo hemos subrayado, éste estaba dominado por miembros de la clase superior. La segunda razón por lo que Catton y Mills exageraron la influencia de los militares es la de que éstos estaban en contra de toda reconversión por razones psicológicas: creían que cualquier retorno a la producción de tiempos de paz causaría un aflojamiento en el esfuerzo defensivo. No obstante, aunque para nosotros este hecho psicológico no sea decisivo, no sólo los militares pensaban así. Forrestal, por ejemplo, estaba en contra de la reanudación de la producción civil "no solamente desde el punto de vista de la producción misma, sino por causa de los resultados psicológicos indirectos que de ello se derivarían, esto es, la creencia de que la guerra estaba ganada".[18] Por otra parte, no creemos que los argumentos del Ejército fueran los decisivos en virtud de la evidencia que demuestran que los civiles dominaron a los militares aun durante la segunda guerra mundial. Según concluye Janowitz:

> Un pequeño grupo de civiles actuaba en los niveles superiores de los departamentos de la Guerra y la Marina, con considerable influencia en la adopción de decisiones relativas al abastecimiento y la organización. Las decisiones estratégicas las formulaba el Presidente con sus asesores inmediatos de confianza y algunas figuras principales de los jefes de Estado Mayor.[19]

No estamos de acuerdo con la teoría de Mills de que los militares ascendieron a una posición prominente dentro de la élite del poder, mas si lo estamos con el punto de vista presentado por Tristan Coffin en *The Armed Society*. Según Coffin, los militares fueron elegidos por votación por las grandes empresas. Por ejemplo, observa que hombres de negocios eminentes buscaban la cooperación de jefes militares:

> Se insinuaba que "después de la guerra, coronel McDuff, tendremos un puesto para un buen individuo como usted". En

1944, la campaña había progresado tan espléndidamente que el presidente de la General Electric, Charles E. Wilson, intercedió ante la Ordnance Association del Ejército por un arreglo de cooperación entre los militares y la industria y una "economía permanente de guerra".[20]

Los comentarios de Coffin son especialmente significativos porque el individuo a quien menciona como una amenaza en potencia para el control del esfuerzo de la guerra por parte de los principales hombres de negocios era el general Brehon Somervall, comandante de los Servicios de Intendencia. Después de la guerra, el general Somervall fue presidente de Koppers Company, de Pittsburgh, parte importante del grupo de intereses de Mellon.

Durante la guerra hubo otras cuestiones económicas importantes, además de la reconversión, que fueron decididas en favor de las grandes empresas y de sus "dollar-a-year men":

1] Los "dollar-a-year men" no fueron prohibidos, como ha sido sugerido por el Truman Committee.

2] El Departamento de la Guerra anuló una propuesta de centralizar la investigación científica y técnica relativa a la producción en un despacho de la War Production Board [Junta de la Producción de Guerra]. El resultado fue que el 40 % de los mil millones de dólares gastados durante la guerra en investigación fueron a beneficiar a los diez mayores laboratorios particulares, y el 67 % a los 68 mayores siguientes. Esto favoreció más todavía la concentración económica por la razón del párrafo siguiente.

3] El 90 % de los contratos de investigación del gobierno daban todas las nuevas patentes a la compañía interesada. (Los contratos se negociaban en el Departamento de la Guerra.)* El senador Russell Long dijo en 1965 al respecto:

"Mas esta política cambió durante la segunda guerra mundial. A partir de ese momento, el Departamento de Defensa ha ido concediendo derechos particulares de patente en contratos de investigación.

"Cambiar esta política está más allá de mi poder. Está fuera del poder de cualquier miembro del Senado o de cualquier miembro del Congreso cambiarla. ¿Por qué? Porque los dos grandes partidos políticos dependen para su apoyo financiero

* En 1963, el 70 % de todos los fondos para investigación y desarrollo en Estados Unidos provenía del gobierno, siendo destinado el 80 % de ello a la defensa y la investigación espacial.[22]

de gente relacionada con los grandes negocios, y esta gente es numerosa en ambos partidos.

"Tienen amigos. Tienen votos. Tienen poder e influencia... Hago esta afirmación porque conozco las realidades de la vida pública... sabemos que estos elementos harán todo lo que esté en su poder para conservar lo que tienen en el Departamento de Defensa, que es una inversión anual en trabajos de investigación de 9 mil millones de dólares."[23]

4] Los pequeños negocios quedaron excluidos de toda participación de alguna importancia en el esfuerzo de la guerra. En 1941, el 75 % de todo el dinero empleado para la movilización fue a parar a 56 grandes empresas. Entre 1940 y 1944, el 33 % de los contratos de suministros se atribuyó a las diez primeras empresas del país, y el 67 % restante a las 100 primeras. Estos contratos, junto con sus cláusulas favorables, tales como una amortización de cinco años, contribuyeron a reforzar la concentración económica en las grandes compañías.*

5] El elemento obrero fue excluido de toda labor significativa en el proceso conducente a la adopción de decisiones económicas.

La íntima relación que se desarrolló entre las grandes compañías y el gobierno durante la guerra halló una continuación en los años de la posguerra en diversos comités y asesores "dollar-a-year"; estos hechos han sido expuestos en detalle por Gran McConnell en *Private Power and American Democracy*. Por otra parte, y para reforzar todavía más los lazos, muchos militares retirados ingresaron a la jerarquía de las grandes empresas. Un estudio efectuado en 1959 encontró que "más de 1 400 oficiales retirados, con los grados de comandante para arriba —incluidos 261 generales y otros elementos del grado de estandarte— figuraban en las listas de paga de los 100 mayores contratistas de la defensa".[25] Esta infiltración fue particularmente pronunciada en la industria aeroespacial. Sin embargo, según lo hace observar Janowitz, solamente unos pocos de estos individuos ocupaban cargos de mucha responsabilidad.

Resumiendo, pues, este importantísimo problema de la reconversión económica y de la cooperación en la posguerra entre los grandes negocios y los militares, creemos que

* Esta situación no cambió posteriormente. En 1963, 24 compañías ejecutaron el 70 % del programa de defensa.[24]

nuestro examen detallado de los principales elementos que intervienen en las grandes decisiones pone de manifiesto el papel subalterno desempeñado por los militares. La función decisiva desempeñada por los civiles de la clase superior y la cooptación de los militares constituyen los rasgos más obvios de este período crítico de la reestructuración de la esfera del poder norteamericano en los años de la posguerra.

Con todo, la presencia de militares en los negocios y de jefes de grandes compañías al frente del Departamento de Defensa no constituye en modo alguno la única prueba de una élite del poder de la posguerra que comprende las grandes compañías y los militares. Tan importantes para la cimentación del complejo militar-industrial han sido los lazos formales que se desarrollaron:

> Los grupos especiales de intereses que mejor ilustran el complejo militar-industrial son las organizaciones de apoyo del servicio militar, como la Association of the United States Army, la Air Force Association y la Navy League... Los miembros son militares activos, de reserva y retirados del Ejército; contratistas de elementos relativos a la defensa, jefes municipales y otros patrocinadores. Las organizaciones están financiadas por cuotas de socio y por subvenciones de contratistas que pagan para realizar exposiciones cuando hay convenciones, contribuyen a las comidas y las reuniones y proporcionan anuncios a las publicaciones oficiales.[26]

Los miembros de cada asociación reflejan las tradiciones e intereses que representan. La Air Force Association, fundada en 1946, está mucho más íntimamente ligada a un determinado segmento de la industria que cualquier otro grupo. Janowitz encontró que la mayoría de los miembros civiles de la Asociación en cuestión eran directivos de la industria aeroespacial. Mientras que nosotros creemos que la presencia de tales individuos demuestra la influencia de los grandes negocios en la Fuerza Aérea, Janowitz añade que figuran en el grupo "unos pocos elementos financieros importantes o líderes socialmente conspicuos".[27] Esto podrá ser así por lo que se refiere a la asociación, pero quisiéramos añadir que los individuos que controlan las mayores industrias de la defensa son miembros de la clase superior. Dos de las diez

primeras en materia de defensa e investigación espacial, General Electric y Chrysler, van también a la delantera en otros dominios; figuraron entre las 20 industrias examinadas en un capítulo anterior. En cuanto a los ocho primeros especialistas en contratos para la defensa y el espacio —Lockheed, General Dynamics, Grumman, United Aircraft, North American Aviation, Boeing, Mc Donnell y Aerojet-General— encontramos que el 47 % de sus 95 directores son miembros de la clase superior. Estas juntas directivas comprenden a individuos tan poderosos de la clase superior como son Courtland Gross (SR, Filadelfia; Lockheed); Artemus L. Gates (SR, NY; Boeing); Crawford Greenewalt (SR, Filadelfia; Boeing); G. H. Weyerhauser (Boeing); Henry B. du Pont (North American); Robert M. Lovett (North American); Henry T. Mudd (North American); George S. Moore (SR, NY; United); John L. Collyer (SR, Buffalo; Grumman), y Frank Pace (SR, Filadelfia; General Dynamics).

Comparada con la Air Force Association, la Navy Association tiene orígenes anteriores a la guerra y una junta "compuesta de importantes banqueros inversionistas, industriales de reputación considerable e individuos con antecedentes de clase superior".[28] Así, pues, no necesitamos añadir nada al respecto. La Army Association, creada en 1957-58, es la más reciente de estas asociaciones. Además de generales retirados, su junta comprende banqueros inversionistas, industriales, directores de fundaciones y presidentes de universidades:

> La relación con el estrato social más antiguo del este está simbolizada por individuos como el presidente de la Asociación, Anthony J. D. Biddle, de Filadelfia, quien durante la segunda guerra mundial fue diplomático militar del general Eisenhower ante los gobiernos europeos en el exilio, en el cuartel general de SHAEF; Henry Cabot Lodge, Jr., de Boston, que tienen el grado de general de brigada de la reserva, y Ogden R. Reid, de la ciudad de Nueva York.* [29]

Aun cuando resulta difícil apreciar los efectos de estas

* Janowitz publica el siguiente comentario de su estudio de la junta de la Army Association: "Al aparecer la lista, un oficial de relaciones públicas le comentó al autor que 'un coronel de la oficina del Estado Mayor debe haber leído *The Power Elite*, de Mills, y pensó que era una buena idea tener uno' ".[30]

asociaciones, como vimos que era en el caso del cabildeo no puede insistirse demasiado en que crean la mayor parte de la impresión que se interpreta erróneamente como dominio de los militares. Sus publicaciones, por ejemplo, constituyen una parte importante de cabildeo en cuestión, y estas publicaciones están financiadas por grandes empresas. Julius Duscha resume el intento del Ejército enderezado a sobrepenerse al Departamento de Defensa en la producción de cohetes Nike-Zeus anticohetes:

> El arma no había satisfecho al Departamento de Defensa, pero el Ejército y Western Electric, contratista principal del proyecto, ejercieron presión para la producción del cohete, tanto en el Congreso como sobre la nueva administración de Kennedy... La campaña empezó con un número de la revista *Army*, que contenía artículos de generales elogiando el Nike-Zeuz, así como anuncios de Western Electric y de ocho subcontratistas del proyecto... El número relativo al Nike-Zeus de la revista *Army* contenía un mapa mostrando que 37 estados estaban participando ya en la labor y que recibirían más dólares todavía a cuenta de la defensa una vez iniciada la producción de un proyecto que podía costar unos 20 mil millones de dólares antes de completado. El Senado y la Casa de los Representantes no tardaron en resonar con discursos en favor de la producción inmediata del cohete Nike-Zeus.[31]

Duscha es igualmente agudo cuando extrae la conclusión general de que "a todo lo largo de los años cincuenta, el Ejército, la Marina y la Fuerza Aérea estuvieron en condiciones de crear en el Capitolio un apoyo sirviéndose de la presión de empresas con las que el servicio tenía contratos".[32] En resumen, incluso el cabildeo y la publicidad militar no constituyen prueba alguna de que los militares tengan ascendiente en el seno de la élite del poder. Los jefes militares están subordinados a las grandes empresas que son las que financian sus actividades ajenas a la carrera y los emplean al retirarse.

A pesar de los lazos entre las empresas y las asociaciones, la interacción social entre los miembros de la clase superior y los militares sigue siendo mínima, excepto tal vez en Washington. Tampoco proviene de la clase superior un porcentaje significativo de los militares distinguidos, ni figura en el *Social Register*. Definiendo la

condición de clase superior por la posesión manifiesta de una fortuna considerable o por una posición social elevada, Janowitz encontró que, en 1950, el 4 % de los jefes de la Marina, el 3 % de los jefes del Ejército y el 0 % de los jefes de la Fuerza Aérea podían clasificarse en dicha condición. Los individuos de la Marina propendían a ser de la rama oriental de la clase superior, y los hombres del Ejército de la rama meridional. Janowitz examinó asimismo el *Social Register* de algunas ciudades. Contrariamente a lo que vimos en el caso de los hombres de negocios prósperos, no había ninguna prueba de que los altos militares fueran asimilados a la clase superior:

> Si se toma el *Social Register* como indicador de integración en las familias aristocráticas, los militares son, en el mejor de los casos, periféricos. El índice demuestra de la manera más categórica la diferente posición social de los militares en Estados Unidos en comparación con Alemania, Francia e incluso Inglaterra. En 1951, el número de los militares inscritos en el *Social Register* en las ciudades de Nueva York, Boston y Chicago es inferior al 1 %. En Filadelfia y San Francisco, el porcentaje se sitúa entre 1 y 2. Del mismo modo que la acumulación de riqueza en la primera generación no constituye una base suficiente para figurar en el *Social Register*, tampoco la constituyen los éxitos militares por sí mismos. Esto lo demuestra el hecho de que el *Social Register* no subraya en ningún caso el grado militar. En cambio, el *pedigree* social —la herencia y las relaciones sociales— es esencial. El eslabón entre las élites de la nata y la de los militares está concentrado sobre todo en Washington, en donde el 10 % de los nombres del *Social Register* tienen alguna relación con la profesión militar.[33]

Janowitz señala asimismo que se llevan a cabo pocos matrimonios entre los miembros de la clase superior y los de la clase militar. Tanto Mills como Janowitz publican estudios de grandes números de jefes militares que muestran que los casamientos de los militares distinguidos tienen lugar con miembros de familias de otros militares o de otras profesiones. Este patrón de casamiento concuerda con otra observación de Mills y Janowitz, la de que el jefe militar típico tiene origen protestante, rural y de clase media superior. Este tipo de clase media superior, aunado a una representación desproporcionada de elementos del sur en los rangos superiores del Ejército y la

Marina, está cambiando actualmente con la tendencia a comprender un espectro más amplio de la población, especialmente en la Fuerza Aérea.[34]

No obstante, estamos de acuerdo con Mills en que los antecedentes sociales no constituyen una consideración primordial cuando se trata de comprender al elemento militar norteamericano. Los factores importantes son los métodos de selección y entrenamiento, el código, la etiqueta y la forma militares de vida, estudiados todos ellos con cierta extensión por Janowitz. Los que no se adaptan al sistema tal como se lo concibe arriba no tardan en quedar eliminados, en tanto que los que sí lo hacen son estimulados y ayudados por sus superiores. Tal vez el aspecto más importante de todo el sistema lo constituye el proceso educativo, que empieza en la academia militar y culmina en la Industrial College of the Armed Forces (Escuela Industrial Superior de las Fuerzas Armadas), en donde los nuevos miembros de la élite militar son instruidos en la forma en que lo hacen los elementos de las grandes empresas con sus principales directivos:

> Los estudiantes del Industrial College estudian los recursos combativos humanos... En diez meses asisten a conferencias dictadas por expertos como C. B. Randall, de Inland Steel, C. H. Greenewalt, de Du Pont, y otros 90 más. Mientras tanto, en justa correspondencia, la escuela manda a equipos de su propio profesorado a dar "cursos en campaña" de dos semanas sobre problemas relativos a la movilización para hombres de negocios (algunos de ellos oficiales de reserva).* [35]

Las escuelas son también importantes para los jóvenes militares porque van a conocer a otras personas que algún día rivalizarán con ellas por puestos dentro de la élite militar. Según Janowitz demuestra en el caso del

* Sería erróneo suponer que el entrenamiento produce una élite militar totalmente monolítica. Así como hay antagonismos en el seno de la clase superior, también hay diferencias de opinión entre la élite militar. Mills observa la existencia de pandillas así,[37] pero Janowitz les confiere un contenido considerable distinguiendo entre las facciones "pragmática" y "absolutista" entre los militares.[38] La camarilla pragmática se ha visto favorecida por los elementos dominantes de la clase superior durante estos últimos tres decenios, en tanto que el grupo absolutista ha tendido a aliarse a los que Baltzell llama elementos de "casta" de dicha clase.

general Marshall, estas asociaciones informales son importantes cuando el líder militar puesto al frente por sus superiores civiles empieza a formar su "equipo".[36]

El peso de las pruebas presentadas hasta aquí sugiere que los militares están decididamente subordinados a las grandes empresas de la clase superior norteamericana. ¿Tienen alguna autonomía dentro del sistema norteamericano actual? En la medida en que la tienen, esto es así en virtud de sus relaciones con el Congreso, que se basan inicialmente en gran parte en lo que el Cuerpo de Ingenieros del Ejército podría hacer para el Estado o el distrito del miembro del Congreso. Estas relaciones se desarrollaron considerablemente durante los años cincuenta, en que los miembros del Congreso abandonaron su tradicional hostilidad contra un aparato militar más vasto. Este fue particularmente el caso de los legisladores simpatizantes que buscaron activamente posiciones en las comisiones parlamentarias dedicadas especialmente a los asuntos militares. Los militares fomentaron estas relaciones con los alicientes usuales ofrecidos por los cabilderos, así como con un beneficio único: una comisión en la reserva. Hacia 1963 había 73 miembros del Congreso que eran oficiales de reserva, incluidos el general de Aviación Barry Goldwater y el general del Ejército Strom Thurmond.[39] Sin embargo, estas relaciones amistosas conferían a los militares muy poca libertad con respecto a sus mentores del Poder Ejecutivo. Su ventaja principal, hasta que McNamara adoptó medidas para limitar su utilidad, consistía en sus intentos de recibir un presupuesto mayor para un servicio o proyecto dados del que pedía el Departamento de Defensa; en los términos de Janowitz, el control que el Congreso ejerce sobre los militares es de carácter "esencialmente presupuestario".[40] Tanto Janowitz como Cater se refieren a un artículo del especialista en ciencias políticas Lewis Dexter, en el que éste publicaba los resultados de cientos de entrevistas en el Capitolio: "Nadie de todas las personas con quienes hablé sostuvo nunca que el Congreso desempeñase algún papel de cierta importancia en la formación de la política militar. . ."[41]

Así, pues, nuestra conclusión concuerda con la de Janowitz: los militares no desempeñan un papel predomi-

nante en el importantísimo proceso político de tomar decisiones. No obstante, subrayamos que el control de los militares por parte de representantes de la clase superior a través del Consejo Nacional de Seguridad, el Departamento de Defensa y las asociaciones militares hace que sus oficiales de mayor grado sean miembros de la élite del poder. Janowitz resume la situación en la siguiente forma concisa:

> La profesión militar no constituye en modo alguno un grupo de poder monolítico. Una profunda fisura separa sus filas por lo que respecta a doctrina y puntos de vista en materia de política extranjera, fisura que refleja los desacuerdos entre los elementos civiles. Antes bien, la profesión militar y el *establishment* militar semejan un grupo de presión administrativa, aunque con un fuerte conflicto interior de intereses. Se trata de un grupo de presión muy especial, a causa de sus inmensas reservas y a causa de sus graves problemas de seguridad nacional. Los militares han acumulado un poder considerable, y este poder penetra en el edificio político de la sociedad contemporánea. No podía ser de otro modo. Sin embargo, si bien no experimentan reparo alguno en ejercer presión en favor de presupuestos mayores, los militares sólo presionan en cuestiones políticas con una reserva y una timidez considerables. El control civil de los asuntos militares permanece intacto y es aceptado fundamentalmente por el elemento militar; de modo que cualquiera influencia de éstos en los asuntos político-militares, ya sean domésticos o internacionales, es consecuencia, a menudo, de alguna falla de la jefatura política civil.[42]

LA CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (CIA)

Toda vez que aún es muy joven, la CIA puede examinarse históricamente para comprender el control que de ella ejercen miembros de la clase superior y su función en el seno de la élite del poder. Fue creada en 1947 a partir del aparato de información del tiempo de guerra como parte del National Security Act (Acta de Seguridad Nacional) que inició la reorganización del control civil de los militares y creó el Nacional Security Council. La CIA es el elemento principal en un "gobierno invisible" dentro del poder ejecutivo, del que los periodistas de Washington David Wise y Tom Ross creen que lleva a cabo las decisiones po-

líticas de Estados Unidos en la Guerra Fría.[43] Es el núcleo de una organización que incluye otros nueve servicios de información, así como grandes empresas, fundaciones caritativas secundarias y algunas universidades e institutos universitarios. Este "gobierno invisible" está encabezado por el "Special Group" o el "54/12 Group", que es el que se encarga de trazar la política. El Special Group, con su cuartel general en el "Situation Room" (Cuarto de la Situación), en las profundidades de los sótanos de la Casa Blanca, no incluye ni siquiera al Vicepresidente. McGeorge Bundy (SR, Boston) fue el enlace personal del presidente Kennedy con el Special Group y es probable que conservara el cargo en tiempos del presidente Johnson, hasta que renunció para convertirse en presidente de la Ford Foundation. Cuatro de los cinco miembros del Special Group durante la administración de Kennedy eran miembros de los círculos más íntimos de la élite del poder, a saber: Bundy, McNamara, Gilpatric y John McCane, millonario de Los Ángeles. El quinto, U. Alexis Johnson, es un empleado de carrera del Departamento de Estado que no proviene de la clase superior.

Desde sus inicios la CIA ha sido dirigida por miembros de la élite del poder. Su primer director fue el contraalmirante Roscoe H. Hillenkoetter. El segundo fue el general Walter Beddell Smith, quien había sido jefe de Estado Mayor del presidente Eisenhower y embajador en la Unión Soviética. Sucedió a Smith Allan Dulles (SR, NY), quien había sido director delegado durante dos años y una figura prominente de la CIA desde sus inicios, a causa de su ficha excelente como OSS durante la guerra en Suiza. Al igual que su hermano John Foster, Dulles había sido en su día abogado del bufete Sullivan and Cromwell y estaba bien relacionado con la élite política e industrial europea. Junto con miembros de la clase superior como Paul Mellon, David K. E. Bruce, Alfred du Pont, Junius S. Morgan, Lester Armour y Lloyd Cabot Bridggs, desempeñó un papel principal en la organización de la ocupación de Alemania al finalizar la guerra, incluida la selección de muchos de sus jefes.[44] El siguiente jefe de la CIA, nombrado por el presidente Kennedy, fue John McCone, católico multimillonario de Los Ángeles que está estrechamente asociado con Stephen

Bechtel, de la Bechtel Corporation y la Bechtel-McCone Corporation. Con anterioridad a su nombramiento como director de la CIA, McCone había sido delegado especial del secretario de Defensa Forrestal en 1948, subsecretario de la Energía Atómica de 1958 a 1960. Cuando McCone renunció como jefe de la CIA, el presidente Johnson lo remplazó por el almirante retirado William Raborn, quien era vicepresidente de Aerojet General Corporation, de Los Ángeles, cuando fue llamado al servicio a un puesto aún más sobresaliente de la élite del poder.

Creemos que los antecedentes sociales y las filiaciones institucionales anteriores de estos cinco directores, junto con la composición sociológica del Special Group, bastan para establecer el hecho de que la CIA está controlada por miembros de la clase superior. Un análisis de las actividades concretas de la CIA pone este control todavía más de manifiesto, pues al estudiar todos los nombres mencionados por Wise y Ross en *The Invisible Government*, encontramos que muchas de las figuras principales de las intrigas de la CIA son miembros de la clase superior. Pensándolo bien, esto no parece tan antinatural como cabría suponer, porque son ciertamente los miembros de la clase superior los que más probablemente tienen cierta experiencia en materia de viajes, en el dominio de idiomas extranjeros y en todos los demás requisitos para desempeñar esta clase de función. Por desgracia, el secreto que rodea a la CIA hace que no sea posible presentar pruebas suficientes sobre el porcentaje de sus elementos que son miembros de la clase superior.

El descubrimiento de los cohetes rusos en Cuba por la CIA en 1962 y la crisis resultante ocasionaron una reunión del círculo más íntimo de la élite del poder durante la administración de Kennedy. Según Wise y Ross,[45] los siguientes individuos se reunieron para decidir la manera de responder a la presencia de estos cohetes, a saber:

John F. Kennedy, Presidente, rama de Boston de la clase superior.

Robert F. Kennedy, Fiscal General, rama de Boston de la clase superior.

Lyndon Johnson, Vicepresidente, representante de las intereses petroleros texanos.[46]

Dean Rusk, Secretario de Estado, ex presidente de la Rockefeller Foundation.

Robert McNamara, Secretario de Defensa, ex presidente de la Ford Motor Company.

Douglas Dillon, Secretario del Tesoro, rama de Nueva York de la clase superior.

Roswell Gilpatric, Secretario Delegado de Defensa, rama de Nueva York de la clase superior.

McGeorge Bundy, Asesor Presidencial, rama de Boston de la clase superior.

Adlai Stevenson, diplomático de la ONU, rama de Chicago de la clase superior.

John McCone, director de la CIA, rama de Los Ángeles de la clase superior.

Dean Acheson, ex Secretario de Estado, rama oriental de la clase superior.

Robert Lovett, ex Secretario de Defensa, rama de Nueva York de la clase superior y miembro de Brown Brothers, Harriman.

Maxwell Taylor, general, Asesor Militar del Presidente, más adelante presidente de los Jefes del Estado Mayor Mixto.

Marshall S. Carter, Comandante General, Director Delegado de la CIA.

George Ball, Subsecretario de Estado, empleado de muchos años del Departamento de Estado, no perteneciente a la clase superior.

Edwin M. Martin, Asesor del Secretario de Estado para Asuntos de la América Latina, no perteneciente a la clase superior y presente solamente porque la crisis ocurría en América Latina.

Theodore C. Sorensen, redactor de los discursos y asesor del Presidente, de Nebraska.

EL FEDERAL BUREAU OF INVESTIGATIONS (FBI)

A diferencia de la CIA, el FBI no esta dirigido por miembros de la clase superior. Ni es probable tampoco que alguno de sus agentes provenga de dicha clase. Sin embargo, como nuestra breve ojeada a la historia de este organismo lo mostrará, no llegó a su posición actual de formidable poder sin el consentimiento expreso de miem-

bros de la élite del poder. Es más, su director en apariencia autónomo, de tantos decenios, J. Edgar Hoover, tiene los lazos más estrechos con miembros de la aristocracia de los negocios. Es, de hecho, miembro de la élite del poder, pues es director de Acacia Mutual Assurance Company, de Washington, D. C., la compañía de seguros que ocupa el trigesimoséptimo lugar entre las primeras del país. Los otros miembros de la junta comprenden cuatro elementos inscritos en el *Social Register*, y además el presidente de la Greater Washington Individual Investments Corporation, el presidente de las Peoples Drug Stores, el presidente de la Potomac Electric Power Company y el del National Savings Trust Bank. Tampoco es Hoover el único hombre del FBI que tenga lazos con la jerarquía de las grandes empresas. Muchos agentes del FBI se retiran después de 20 años de servicio o más para ocupar cargos en el mundo de los negocios. Ex agentes del FBI son vicepresidentes de la Ford, de la American Airlines de Reynolds Metals y de Schenley Industries, para no citar más que cuatro ejemplos destacados.

Desde sus inicios, el FBI ha sido un proyecto especial de uno u otro elemento de la clase superior nacional. Fue creado y cultivado por progresistas y liberales; después de la segunda guerra mundial estuvo patrocinado por elementos más conservadores. Según observa Fred Cook en su polémico *The FBI Nobody Knows*, "el FBI debe su existencia y su carácter actual a dos de los presidentes más poderosos del siglo veinte", esto es, a Theodore Roosevelt y a Franklin D. Roosevelt.[47] El primer Roosevelt creó el servicio por decreto, desafiando la voluntad del Congreso, y el segundo Roosevelt le otorgó un mandato liberal para ejercer una vigilancia estrecha sobre la política del ala izquierda. Aunque creado por Teddy Roosevelt en 1908, el organismo empezó a destacar realmente (junto con J. Edgar Hoover) por el papel que desempeñó durante la primera guerra mundial en la histeria del espionaje y el miedo a los rojos con el que acabó el Partido Socialista y otros grupos de izquierda.* Hoover se convirtió en el hombre número 2

* Puesto que la historia del FBI y la de Hoover son prácticamente sinónimas, las examinaremos al mismo tiempo.

del FBI en 1921, en tiempos de William J. Burns, cuya International Detective Agency había realizado una gran labor en favor de los poderosos intereses de los negocios durante las dificultades con la clase obrera en los primeros decenios de este siglo. Pasó a ocupar el lugar número 1 en 1924, con la ayuda de la fuerte recomendación de un importante hombre de negocios que era entonces secretario de Comercio, Herbert Hoover. Los Hoover no eran parientes, ya que J. Edgar provenía de una familia de burócratas gubernamentales.

Durante los años veinte, el FBI dirigió su atención hacia los extremistas de la derecha, el Ku Klux Klan, y desempeñó un papel importante desacreditando a los racistas encapuchados. Hasta 1936, por invitación directa de Franklin D. Roosevelt, Hoover y el FBI volvieron a centrar su atención en la izquierda. Cook resume el papel de Roosevelt como sigue:

> El hecho de que Hoover se haya convertido en el mayor intocable de la historia de Estados Unidos no se debe por completo a él mismo. Ha sido ayudado por muchas manos. Una de las más importantes, inicialmente, fue la de Franklin Roosevelt, quien se sintió orgulloso de los éxitos de Hoover y consideró que redundaban en favor del prestigio de su administración. Fue Roosevelt, también, quien cometió el error fundamental de prescindir del prudente consejo de Stone en el sentido de que el FBI sólo debía ocuparse de los delitos criminales; fue Roosevelt, en efecto, quien en su preocupación por los problemas de la segunda guerra mundial regresó al FBI a su labor clandestina, a descubrir peligros potenciales en las ideas de los individuos.[48]

El poder y el relieve acrecentados adquiridos por el FBI durante los años treinta, en tiempos de Roosevelt no pueden comprenderse por completo sin tener en cuenta la National Crime Commission (NCC). Fundada en 1925, esta comisión era un comité extragubernamental dedicado al desarrollo de una fuerte policía federal:

> La NCC fue organizada en una reunión celebrada en el despacho del director de la United States Steel Corporation. Su primer comité ejecutivo estuvo formado por varios capitanes de industria, dos generales de brigada, varios educadores y algunos estadistas de prestigio nacional.[49]

El presidente de la NCC fue Richard Washburn Child (SR, NY), ex embajador en Italia. Figuraron entre los miembros de este comité exclusivo, entre otros, Franklin Roosevelt, gobernador entonces de Nueva York, y Louis M. Howe, secretario personal de Roosevelt desde 1905 hasta su muerte en 1935.* Creemos que el periodista William Seagle está en lo cierto cuando concluye que fue la presión de los grandes negocios a través de sus agrupaciones la que elevó el FBI a una nueva posición sobresaliente.[50]

En resumen, los militares, la CIA y el FBI desempeñan papeles subordinados en el seno de la élite del poder. No poseen iniciativa política, pero reúnen información para los que adoptan las decisiones y cumplen instrucciones de sus superiores en el Poder Ejecutivo del gobierno federal. Excepto los militares en tiempo de guerra, ninguno de los tres organismos ejerce una influencia directa sobre la vida cotidiana de los norteamericanos. No obstante, constituyen un elemento importante de la élite del poder en tiempos de crisis. No se les debe conceder una importancia exagerada, pero tampoco pueden pasarse totalmente por alto.

* La preocupación de Roosevelt por el crimen puede apreciarse asimismo en el papel destacado que confirió a Moley como consejero. Según ya se dijo, Moley fue el asesor de Roosevelt en la cuestión de la reforma penal del Estado de Nueva York, antes de ser miembro del Trust de los Cerebros.

CAPÍTULO SEXTO

EL CONTROL DE LOS GOBIERNOS ESTATALES Y LOCALES

No pueden formularse generalizaciones acerca del control del gobierno de los estados y de los municipios que ejercen representantes de la clase superior norteamericana. La situación varía de un Estado a otro y de una ciudad a otra, y debería estudiarse, por consiguiente, para toda entidad local de interés. El hecho de que Delaware sea un "califato" de los Du Pont no implica que la clase superior controle los 17 estados en que la clase obrera organizada ejerce una fuerte influencia política.[1] La circunstancia de que Weirton, en Virginia del Oeste, sea la población que más obviamente está dominada por una gran compañía no nos permite extender la situación a New Haven, Connecticut, de la cual Dahl ha mostrado que está regida por una diversidad de líderes de la clase media.[2] Reconociendo, pues, la diversidad de control en los planos estatal y local, este breve capítulo tiene dos objetivos importantes:

1] Demostrar que la falta de control en el plano local, como en el caso de New Haven, no es incompatible con la tesis de que la clase superior nacional es gobernante.

2] Demostrar los diversos medios con los que los miembros de la élite del poder ejercen una considerable influencia en la política de los estados y los municipios, aun sin llegar a controlarlos.

Se han efectuado numerosos estudios sobre la política local.[3] Tal vez el más completo y metodológicamente sólido de todos ellos fuera el de Dahl. Examinaremos sus observaciones y conclusiones con algún detalle, porque se las puede considerar como prototípicas. Si un análisis cuidadoso de los resultados de Dahl muestra que no discrepan de nuestra tesis, supondremos que tales análisis son válidos asimismo para otras ciudades en donde el modelo pluralístico de una diversidad de grupos dirigentes mejor

THE LIBRARY THE UNIVERSITY OF TEXAS AT EL PASO

describe la estructura local del poder. En un brevísimo resumen, Dahl encontró que en 1950 New Haven estaba gobernada por miembros de la clase media (pp. 229-230).[4] Además, miembros diversos de la clase media tenían ascendiente en dominios de intereses distintos. No había allí ningún grupo que adoptara las decisiones en gran diversidad de problemas. Por otra parte, los trabajadores asalariados estaban casi excluidos por completo de los grupos de mando (p. 230), y la clase superior local sólo estaba representada en sectores relacionados con la prosperidad de los negocios (p. 84). Dahl demostró la insignificancia de la rama local de la clase superior de dos modos distintos: *1*] después de definir como "socialmente notables" a las personas invitadas anualmente a las asambleas inaugurales celebradas en el Lawn Club de New Haven, Dahl encontró que solamente dos notables figuraban entre 500 altos funcionarios electores y de partido; que solamente figuraban dos de los 132 altos funcionarios de la educación pública, y que solamente figuraban 24 de los 432 cargos importantes en relación con el desarrollo urbano (p. 64). Sin embargo, Dahl designa esta última cifra como "grande" (p. 64), porque el número de "socialmente notables" es 27 veces mayor de lo que cabría esperar en términos de su porcentaje de la población total. 2] Toda vez que podía sostenerse que este puñado de "socialmente notables" tenía en sus manos la totalidad del poder, Dahl procedió a estudios más refinados del poder en determinados aspectos concretos, averiguando en cada caso cuáles eran las personas con más influencias para iniciar u oponer su veto a propuestas eventuales. Estos estudios de la toma de decisiones mostró que los pocos partícipes de la clase superior no eran muy poderosos. Ni eran tampoco los mismos en los asuntos de índole diversa:

> Sin duda se podrían aumentar estas minúsculas proporciones y concederles gran importancia suponiendo que los pocos "socialmente notables" ejercen una influencia extraordinaria en la vida pública. Pero, desgraciadamente para esta hipótesis, el caso es que las pruebas en sentido contrario son abrumadoras... y que la influencia de aquéllos no es, manifiestamente, muy grande.[5]

El poder político no siempre estuvo tan disperso en

New Haven como el estudio de Dahl demuestra que lo está actualmente. Según éste, New Haven ha cambiado mucho de un estado de oligarquía al de pluralismo (p. 11). Subrayamos por nuestra parte que Dahl llegó a esta conclusión sobre la base de un estudio sociológico del liderazgo: "La principal prueba del cambio de la oligarquía al pluralismo se encuentra en los cambios de las características sociales de los altos funcionarios electores desde 1784..." (p. 11). ¿Por qué ocurrió este cambio? Dahl propone dos razones complementarias: *1*] La clase superior se retiró de la política local porque no le gustaba tratar con "elementos ajenos" ni intervenir en "una nueva clase de política" (p. 237), y 2] habrían perdido, de todos modos, frente al mayor poder de voto de las clases inferiores (p. 84). Tal parecería que la clase superior efectuó una retirada conveniente para salvaguardar su reputación. Sin embargo, como el propio Dahl observa, el problema no es tan sencillo como parece. Da él mismo lo que puede constituir una razón igualmente importante de dicha retirada en otro capítulo. Al referirse al apoyo que dan a los partidos políticos los "económicamente notables" (los hombres de negocios importantes de New Haven, incluyendo a los ejecutivos de las grandes empresas nacionales), formula el siguiente comentario: "Debido a que la política aceptable tanto para la gran masa como para los acomodados, pocos en número, no difiere mucho en el terreno local, las diferencias entre las políticas de los dirigentes de los dos partidos nunca son muy grandes" (p. 244). Esto parecería implicar que los intereses de los "socialmente notables" y los "económicamente notables" no resultaban afectados por su retirada. Dahl implica lo mismo en otro contexto cuando señala que los notables son influyentes en las decisiones que afectan la prosperidad de los negocios: "Los políticos son prudentes en la influencia que puedan tener y evitan políticas susceptibles de unir a los notables en oposición encarnizada" (p. 84).*

Dahl afirma que resulta difícil fechar la retirada de la

* Los sociólogos Scott Greer y Peter Orleans proyectan una luz complementaria sobre el porqué los "económicamente notables" se retiran de la política local en todas las regiones del país: "La vulnerabilidad de las minorías económicas frente a las amenazas pura-

política de los "socialmente notables", "pero parece haber tenido lugar entre principios de este siglo y fines de la primera guerra mundial" (p. 237). Quisiéramos subrayar, por nuestra parte, que esta retirada coincide muy de cerca con el desarrollo de una clase superior nacional que se mudó a los suburbios y envió a sus hijos a estudiar a las escuelas particulares. Y, *efectivamente, Dahl explica la falta de participación de los notables en los asuntos de New Haven por su traslado a los suburbios y el ingreso a las escuelas particulares.* Al explicar su falta de participación en la política local, dice: "Para ocupar un cargo en los partidos o en la enseñanza pública, hay que residir, con contadísimas excepciones, en New Haven, y muchos de los 'económicamente notables' viven en los suburbios" (pp. 70-71). Un poco más adelante señala la misma circunstancia en relación con los notables tanto social como económicamente: "Junto con los descendientes de los patricios y los empresarios ["socialmente notables"], los gerentes y directores de las grandes compañías de New Haven [los "económicamente notables"] suelen vivir en las afueras de la ciudad" (p. 76). La falta de participación en la enseñanza pública, o sea el segundo de los dos aspectos del problema examinado por Dahl, la explica como sigue: "La mayoría de los 'socialmente notables' y muchos de los 'económicamente notables' que viven en New Haven mandan a sus hijos a escuelas particulares; como consecuencia de ello, su interés por las escuelas públicas suele disminuir" (p. 70).

Creemos que la situación en relación de New Haven que describe Dahl no es incompatible con la hipótesis de que existe una clase superior nacional que controla el gobierno federal. Sus investigaciones demuestran que los notables no resultaron afectados por su retirada, lo que complementa muy bien la conclusión de Baltzell en el sentido de que la clase superior nacional se retiró a los suburbios, mandó a sus hijos a escuelas particulares y dejó de atender sus responsabilidades políticas. Quisiéramos tam-

ente locales disminuye con los sistemas de fusiones nacionales, y así se reduce también su sujeción a la situación de la política local".[6] No cabe exagerar la importancia de este aspecto al tratar de la objeción en el sentido de que, para ser considerada como clase gobernante, la clase superior ha de poseer poder local lo mismo que nacional.

bién observar que los resultados encontrados por Dahl no son únicos ni son exclusivos de una metodología relativa a la adopción de decisiones. Por ejemplo, en 1951, después de viajar por el país hablando con gente de todas las clases, el escritor John Gunther resumió:

> La masa y la aristocracia son factores en gran parte por su ausencia, cabría decir. "La gente que posee la ciudad —escribía George Sessions Perry— la ha abandonado." Por supuesto, este fenómeno no es peculiar de Filadelfia, y lo hemos observado también en Boston y Chicago. En una ciudad tras otra, la clase gobernante se muda para sustraerse a la presión de los impuestos urbanos.[7]

No queremos en modo alguno dar la impresión de que todas las ciudades son necesariamente tan pluralísticas como parece serlo New Haven. Ni deseamos dar a entender que Dahl generalizaría de New Haven a todas las demás ciudades. Tanto éste, como especialista en ciencias políticas, como los sociólogos Greer y Orleans concuerdan en que algunas ciudades pueden tener estructuras de poder muy estrictas, en tanto que otras no.[8] Finalmente, queremos subrayar que Dahl no discrepa necesariamente con nuestra afirmación de que la élite del poder norteamericana tiene poco interés en la política local. En comentario a un aserto de Mills en tal sentido, Dahl observó: "Existe en favor de esta hipótesis una cantidad considerable de pruebas sugestivas".[9]

Pasando ahora a nuestro segundo propósito en este capítulo, ¿qué influencia tienen los representantes de la clase superior norteamericana en los estados y las ciudades en donde no ejercen el control? Al nivel del Estado, las tres influencias principales que posee la élite del poder son: el financiamiento de las campañas electorales, el cabildeo en el Congreso y el control de las agencias gubernativas. Después de señalar que la mayor parte de los fondos para las campañas proviene de unos pocos grandes contribuyentes, el especialista en ciencias políticas Austin Ranney hace el siguiente comentario acerca de las finanzas —punto que hay que matizar diciendo que el mundo de los negocios y la clase obrera locales pueden a menudo reunir una cantidad de dinero que se consideraría como "considerable" al nivel del Estado—:

Se discute mucho menos, pese a que sea probablemente mucho más significativa, la influencia del dinero en la designación de los candidatos. Las elecciones primarias hacen que una designación resulte a menudo tan costosa como la victoria electoral definitiva, y no cabe duda alguna de que incluso un aspirante a la designación por alguna convención recibirá un apoyo sustancial si ha logrado convencer a los jefes del partido de que él o sus patrocinadores, o ambos a la vez, están en condiciones y dispuestos a contribuir fuertemente al fondo de guerra del partido. Son estas consideraciones, más bien que la capacidad de "comprar" elecciones, las que favorecen cada vez más a los elementos acaudalados o los que cuentan con buenos apoyos, o ambos a la vez, en la política de los estados.[10]

La segunda influencia principal de la minoría dominante sobre la política del Estado es la que se ejerce a través del cabildeo en el Congreso. El especialista en ciencias políticas Harmon Zeigler sostiene: "Cualquiera que sea la clase de economía de que goce el Estado, los negocios dominan la estructura numérica del cabildeo político".[11] Sin embargo, esto no significa necesariamente que los cabilderos siempre tengan éxito. Es probable que pocas legislaturas estatales hayan estado alguna vez tan corrompidas como la de Illinois durante los años cincuenta, en que un legislador republicano, que era al propio tiempo decano de una escuela de derecho, calculó que una tercera parte de sus compañeros de legislatura habían aceptado "arreglos".[12] Ni significa tampoco que todos los negocios estén controlados por miembros de la clase superior nacional. Los pequeños negocios, incluidas las granjas, poseen una influencia considerable sobre las legislaturas de los estados, lo mismo que sobre el Congreso de Washington.

La tercera influencia de los miembros de la minoría dominante sobre el gobierno de los estados se ejerce a través de las agencias gubernativas. El especialista en ciencias políticas Robert H. Simmons ha mostrado en el caso del estado de Washington, por ejemplo, que dichas agencias establecen lazos eficaces con el "grupo de clientela" al que sirven, y tratan al propio tiempo de sustraerse al control y la inspección gubernamentales. Estos subsistemas, que constan normalmente de una agencia, un grupo de clientela y una comisión parlamentaria relativa a la materia correspondiente, están a menudo en condiciones de con-

seguir que se les atribuyan "fuentes de ingresos propias" para fomentar los programas que persiguen tanto la agencia como la clientela. En resumen, el Gobernador y su personal se eliminan de los procesos elaboradores del presupuesto y de las decisiones, excepto en tiempos de "crisis generalizada o de necesidad pública extremada". El "pluralismo" del gobierno de los estados permite que cada grupo de intereses proteja y desarrolle los suyos, tanto si controla como si no la política electoral. El papel del Gobernador en el seno de este sistema es totalmente innoperante:

> Cuenta con pocos controles administrativos de la clase que sea sobre el sistema fiscal del Estado. Es incapaz de ejercer el Poder Ejecutivo con el menor grado de eficacia y extensión. Poder, responsabilidad y función no están fundidos y están mucho más que divididos. Están, más bien, difundidos a través de todo el sistema ejecutivo fragmentado.[13]

Corresponde a Simmons y otros especialistas en ciencias políticas practicar estudios detallados de otros estados, para ver cuántos de ellos tienen subsistemas independientes de esta clase dominados por poderosos grupos de clientela. McConnel proporciona otros ejemplos en *Private Power and American Democracy*, y su cita de un informe publicado en 1942 es particularmente apropiada:

> Hace algunos años, un estudio de las agencias gubernativas estatales decía que los bancos y las agencias gubernativas de las compañías de seguros "habían sido producto, en grado importante, de la empresa que dirigen".[14]

Quisiéramos terminar este tercer punto subrayando que allí donde esta clase de pluralismo existe, funciona en beneficio de los grupos de intereses atrincherados, por cuanto estos grupos están en condiciones de apartarse de la preocupación por la política electoral. incluso si el Gobernador fuera hostil a los deseos de los miembros de la élite del poder de su Estado. No podrá hacer gran cosa al respecto si los intereses de dicha élite forman parte de uno de estos subsistemas relativamente autónomos en el seno de la burocracia del Estado.

Al nivel del gobierno local, los grandes empresarios tienen diversos medios de influir sobre la política. El primero

de éstos y casi único a este nivel de gobierno es la facultad de reducir la producción o de trasladar la compañía a otra localidad en donde el gobierno local haya manifestado su acuerdo con los intereses de la compañía. Andrew Hacker ha señalado el carácter ominoso de esta facultad, porque puede dejar tras sí a una ciudad deshecha.[15] Otra influencia de la élite del poder en el plano local se basa en el supuesto de que los altos funcionarios de las grandes compañías que ocupan cargos de elección o nombramiento no aprobarán ninguna ley que cuente con la firme oposición de sus patronos. Y si este supuesto es frágil, es en todo caso un supuesto que formulan las grandes empresas, algunas de las cuales favorecen la práctica organizando cursos de política y concediendo tiempo libre, retribuido, para tales actividades:

> Compañías como Alcoa, Ford, Chrysler y la California Company, conceden tiempo libre para la labor política, y el Chase Manhattan concede tiempo libre con paga entera a sus empleados elegidos para el ejercicio de cargos políticos de tiempo parcial. Chase cuenta ahora con 200 individuos que ocupan alguna forma u otra de cargos públicos, desde miembros de comités escolares hasta alcaldes. El año pasado, 156 empleados de U. S. Steel subieron a la tribuna y ganaron elecciones para cargos locales o estatales. Nueve de 31 trabajadores de la Ford que se presentaron para cargos los ganaron el mes pasado, y 18 de 42 los ganaron en la Boeing. El solo departamento de compras de Edison, en Detroit, se ufana de un alcalde demócrata y un miembro republicano de concejo municipal de un suburbio vecino.[16]

Como tercer medio de influencia, los miembros de la élite del poder toman a menudo un interés directo en un aspecto de la política local, esto es, el aspecto que afecta la prosperidad de los negocios. Dahl, por ejemplo, observa que en New Haven el comité de finanzas del alcalde está dominado numéricamente por importantes hombres de negocios.[17] Y el último de los medios de influencia de los representantes de la clase superior sobre el gobierno local se ejerce a través del control de diversos recursos extragubernamentales que, en parte, establece la estructura en cuyo marco tiene lugar la adopción política de decisiones. Esto incluye la propiedad de periódicos, la publicidad en

éstos, asociaciones cívicas y fundaciones benéficas. Constituirían ejemplos concretos de la importancia de estas influencias extragubernamentales la forma en que Richard King Mellon movilizó casi él solo las fuerzas que limpiaron el centro de Pittsburgh y la forma en que la actividad recaudadora de fondos de la señora Norman Chandler cambió la silueta de la parte baja de la ciudad de Los Ángeles mediante la construcción de diversos edificios municipales.[18] Un ejemplo más general, en cambio, puede tomarse de un estudio sobre Dallas, Texas, hecho por Carol Thometz. Utilizando el reputado método de Hunter para localizar altos directivos, Thometz identificó siete grandes hombres de negocios que ella consideró que se encontraban en la cima del poder en Dallas. Aun si sus supuestos acerca del poder político son erróneos, a causa de las fallas atribuidas a este método por sus críticos, es el caso, con todo, que dichos individuos dominan todas las asociaciones extragubernamentales de la ciudad en cuestión.[19]

En resumen, la clase superior nacional, aun siendo una clase gobernante, no controla todos los aspectos de la vida política norteamericana.

THE LIBRARY THE UNIVERSITY OF TEXAS EL PASO

CAPÍTULO SÉPTIMO

¿ES LA CLASE SUPERIOR NORTEAMERICANA UNA CLASE GOBERNANTE?

Los capítulos precedentes han conducido al lector a través de una selva virgen de nombres, organismos y mecanismos, y un grado mínimo de digresiones en el campo de las definiciones, la metodología y la argumentación. Será función, pues, de este capítulo final reparar esta omisión, prevenir objeciones y resumir los resultados de la encuesta. Empezamos con el concepto "clase social".

¿QUÉ ES UNA CLASE SOCIAL?

La mayoría de la gente parece saber lo que se entiende por "clase social", pero, como ocurre con muchos otros términos similares, la cosa se hace problemática cuando se necesita una definición precisa. Kahl dice, en su libro *The American Class Structure*: "Si un gran grupo de familias son aproximadamente iguales unas a otras y claramente distintas de otras familias, las designamos como una clase social".[1] Da a continuación un gran número de pruebas de la existencia de grupos sociales concretos y observables que tienden a ser similares en ingreso, instrucción y tipo de ocupación. La definición de Kahl es muy parecida a la de Sweezy: "Así, pues, la clase social consta de familias cuyos miembros se casan libremente entre sí".[2] Igualmente apropiada es una definición dada por los psicólogos David Krech, Richard S. Crutchfield y Egerton L. Ballachey: "La división de una sociedad que consta de personas que poseen ciertas características sociales comunes, que se toman para calificarlas por sus relaciones íntimas recíprocas entre iguales y que restringen su acción recíproca con miembros de otras clases sociales".[3] Los sociólogos Greer y Orleans ponen el acento en la familia y la "endogamia" en el seno de una clase, en un examen

de un "sistema de élite entrelazada", por el que parecen entender un "sistema de clase-gobernante", pero sin usar en realidad este término:

> El sistema de la élite entrelazada es aquel en que la misma clase de personas produce jefes en materia de política, economía, la Iglesia y el ejército. Esta clase de personas... es típicamente hereditaria, de modo que la familia se convierte en el mayor cordón trasmisor para el reclutamiento de las diversas élites. Al propio tiempo, el control de los diversos puestos de mando permite la autoperpetuación de la clase, en tanto que la endogamia en el seno de una clase crea, a partir de una serie de élites de actividad heterogénea, un grupo social defensivo, con normas y sanciones comunes.[4]

Si bien la familia, la endogamia y la similitud de ingresos, fortuna y ocupación son elementos importantes para la comprensión de lo que se entiende por clase social, éstos no son los únicos elementos. Los miembros de una clase social determinada tenderán a tener valores y actitudes similares, así como un estilo similar de vida. Pero también hay diferencias entre clases sociales con respecto a una gran cantidad de variables psicológicas.[5]

Sin embargo, la similitud y el carácter insular de la gente en el seno de una clase social no deben exagerarse, especialmente por lo que se refiere a Estados Unidos. Si fuéramos a caracterizar las críticas del concepto de "clase social" diríamos que parecen basarse en modelos extraídos de estudios de estructuras sociales feudales y de casta. Según señala Kahl, sin embargo, nuestro sistema de clase abierta es casi lo opuesto del sistema de casta; no hay ningún reconocimiento legal de desigualdad de grupo; hay un grado mínimo de diferencias entre los estilos de vida de las clases, y existe paso de una clase a otra.[6] Nada de esto, sostiene, significa que las clases sociales no existan. Examinemos ahora otras críticas más concretas.

Una de las críticas basadas en las nociones de casta es que el concepto de "clase social" carece de significado a menos que la clase esté claramente definida. Al respecto quisiéramos hacer observar, ante todo, que hay muchos conceptos importantes que no se impugnan porque no exista una definición clara de sus límites. Y en segundo lugar, señalaríamos que en el caso de la clase *superior* se

dan unos límites sorprendentemente claros, lo que tal vez no sea así en el caso de clases inferiores.[7] Otra crítica del concepto de "clase social", basada en los modelos de la casta, se refiere a la importancia de la movilidad social y a una confusión de los *orígenes* de clase con pertenencia a una clase. Hacker, por ejemplo, parece dejar que esta identificación de los orígenes de la clase con la pertenencia a la misma le conduzca a rechazar la noción de "clase gobernante". Después de enunciar su creencia en que los empresarios acaudalados son los líderes de la élite del poder, dice que ello no implica que "la minoría de las grandes compañías sea una 'clase', del mismo modo que el mundo de las grandes empresas tampoco es 'capitalista' en el sentido tradicional".[8] Hacker rechaza la noción de "clase gobernante" porque los miembros de la minoría provienen "cuando menos de todas las capas de la clase media"; porque "el nacimiento y la educación revisten una importancia negligible"; porque el talento es más importante que las "maneras o las conexiones", y porque el poder lo tienen más bien "las presidencias que las personas que las ocupan".[9] Sin embargo, según señala Sweezy, "la pertenencia a una clase no es una cuestión de origen social. El que nació obrero puede convertirse en capitalista, y viceversa".[10] Por otra parte, hay pruebas que sugieren que las personas que pasan a una clase social superior a la suya original tienden a adoptar las opiniones y las actitudes del grupo al que desean unirse.[11] En resumen, el hecho de la movilidad social no es antagónico a la existencia de clases sociales que son relativamente estables en sus ideas y actitudes. Por nuestra parte, hemos subrayado reiteradamente las instituciones y los mecanismos cooptativos, que explican este fenómeno.

Finalmente, antes de pasar a otros problemas hay que precisar cuatro aspectos menores acerca de la "clase social". Primero, la noción no implica que todo el mundo conozca en el grupo a todo el mundo. En el caso de la clase superior, por ejemplo, hemos insistido en la importancia de las escuelas y los clubes "apropiados" para establecer la pertenencia al grupo, y otros han señalado la importancia de la ropa, el lenguaje y la ocupación para que cada miembro se reconozca uno a otro. En segundo lugar, es posible que en el seno de una clase social existan anta-

gonismos, tanto de carácter personal como político.[12] En tercer lugar, la clase social no posee necesariamente un "centro" o un "eje". Lo más probable es que el núcleo de una clase social conste de cierto número de camarillas sociales coincidentes en parte, con ningún círculo "íntimo" en el sentido estricto del vocablo. En cuarto lugar, la conciencia de clase no constituye un criterio de la existencia de una clase social. Si observamos que en un determinado grupo la gente propende a actuar y a casarse entre sí, estamos justificados en designar el grupo como una clase social, tanto si la gente se da cuenta del hecho en cuestión como si no. Sin embargo, según observa Mills, existen buenas razones para creer que los miembros de la clase superior poseen más conciencia de clase que los miembros de otros grupos sociales.[13] O bien, para citar a Baltzell, "importa subrayar una vez más el hecho de que, si bien hay muchas clases medias y bajas en Estados Unidos y en Filadelfia, hay una clase superior metropolitana con una tradición cultural común, con conciencia de afinidad y con un sentimiento de solidaridad que tiende a ser de alcance nacional".[14]

¿HAY UNA CLASE SUPERIOR NACIONAL?

Una vez aclarados los problemas relacionados con el concepto de "clase social", el paso siguiente consiste en determinar si existe en Estados Unidos una clase social superior de este tipo que pueda llamarse "clase superior nacional". Al responder a la pregunta en sentido afirmativo, nos hemos basado en las obras de Amory, Baltzell, Kavaler y Wecter. También presentamos nuestras propias pruebas para demostrar que existe una clase social de este tipo, que consta de acaudalados hombres de negocios y sus descendientes, que se relacionan entre sí en las escuelas particulares, en los clubes sociales exclusivos, en balnearios exclusivos y en otros lugares similares. No parece probable que haya más que unos pocos sociólogos dispuestos a negar la existencia de una "clase superior nacional". De hecho, éste es uno de los pocos terrenos que comparten en común el pluralista David Riesman, el partidario de una élite del poder C. Wright Mills, el tocquevilleano E. Digby Baltzell y el marxista Paul Sweezy, de modo

que no vamos a insistir al respecto. El problema empieza en la cuestión de decidir si esta clase superior nacional es o no una "clase gobernante".

¿HAY UNA CLASE GOBERNANTE?

Antes de examinar la expresión "clase gobernante" en detalle, convendrá ver de qué manera diversos tratadistas enfocan el problema del poder en Estados Unidos. Para los pluralistas, la clase superior *ya no es* una "clase gobernante". Sostienen que la clase superior ha perdido su poder en los últimos 30 o 35 años, en favor de una diversidad de "grupos de intereses" o de "grupos de veto", que compiten por el poder en condiciones casi iguales. Estos grupos de veto comprenden gerentes de grandes empresas (concebidos por lo regular como un grupo aparte del de los propietarios hereditarios), minorías técnicas e intelectuales, granjeros organizados, trabajadores organizados, consumidores y un gobierno federal fuerte, que ha ganado una independencia considerable de los grandes negocios. Dahl resume los puntos de vista de los pluralistas como sigue, contraponiéndolos a los de Mills y Hunter:

> En el otro extremo se sitúan los neopluralistas como Truman, Key y Latham (y tal vez Berle), quienes sugieren que hay una diversidad de lugares para llegar a las decisiones políticas; que los hombres de negocios, los sindicatos, los políticos, los consumidores, los granjeros, los votantes y muchos otros agregados más tienen una influencia directa sobre los resultados políticos; que ninguno de estos agregados es homogéneo para todos los fines; que cada uno de ellos tiene una gran influencia en determinados objetos, pero poca en otros, y que la facultad de rechazar alternativas molestas es más común que el poder de influir directamente sobre los resultados.[15]

Del otro lado de la valla de los pluralistas se encuentran los conservadores tocquevilleanos y las radicales marxistas. Unos y otros creen que la clase superior sigue siendo un *establishment* o clase gobernante. Baltzell, hablando por los tocquevilleanos, subraya la creciente importancia de los directores de las grandes empresas a expensas de los financieros. En un lugar intermedio entre los pluralistas y los teóricos de la clase gobernante se sitúan los

que están de acuerdo con C. Wright Mills, quien no se dejó impresionar por la idea de separar a los directores de las grandes empresas de los ricos por herencia, que forman la clase superior. Agrupó propietarios y gerentes como los "ricos de los negocios". Sin embargo, Mills creía que la Depresión, la segunda guerra mundial y la Guerra Fría habían llevado a políticos y militares distinguidos a los más altos niveles del poder. La importancia de estos dos grupos llevó a Mills a decir que los ricos de los negocios ya no siguen siendo una clase gobernante, sino, en el mejor de los casos, los primeros entre iguales en una élite de poder. Su modelo teórico queda más cerca de los pluralistas en cuanto abandona el modelo de la clase gobernante, pero más cerca del modelo de la clase gobernante porque subrayan el poder desigual de un trío de grupos de veto íntimamente unidos.

Hay pocas definiciones empíricamente verificables de "clase dominante" o "clase gobernante". Bell habla de un grupo detentador del poder con una "continuidad de intereses" y una "comunidad de intereses", pero, lo mismo que tantos otros, no subraya qué poder ha de seguir detentando para merecer la calificación de "clase gobernante".[16] La definición dada por Greer y Orleans al principio de este capítulo subraya que los jefes que ocupan puestos de mando provienen de una clase social hereditaria, con normas y sanciones comunes. Dahl da la siguiente definición de una élite gobernante:

> Una élite gobernante es, pues, un grupo que controla, menor en volumen que una mayoría, que no es un puro producto de reglas democráticas. Es una minoría de individuos cuyas preferencias prevalecen regularmente en casos de diferencias en asuntos políticos graves. Si queremos evitar un regreso *ad infinitum* de explicaciones, ha de especificarse de modo más o menos definido la composición de la élite gobernante.[17]

Si bien la definición de Dahl nos es valiosa porque subraya que un grupo gobernante ha de prevalecer en los asuntos políticos importantes, se refiere a un modelo de élite dominante que no es exactamente lo mismo que un modelo de clase gobernante. Un modelo de élite dominante implica que las mismas personas controlan una gran diversidad de asuntos, en tanto que un modelo de clase

THE LIBRARY THE UNIVERSITY OF TEXAS AT EL PASO

gobernante implica solamente que los líderes se extraen de una clase superior. Podrá haber o no haber más de una "camarilla dominante" en el seno de la "clase gobernante", y de hecho, como se mostró, existen actualmente camarillas que compiten entre sí en el seno de la clase superior norteamericana. (Algunas veces las camarillas no compiten, sino que se reparten simplemente la tarea.)

Con fundamento en las definiciones precedentes y los problemas que implican, presentes en nuestra mente, hemos desarrollado la definición mínima de una "clase gobernante" enunciada en el primer capítulo, a saber:

> Clase gobernante es una clase social superior que recibe una cantidad desproporcionada del ingreso del país, posee una cantidad desproporcionada de la riqueza del país y facilita una cantidad desproporcionada de sus miembros a las instituciones de control y a los grupos clave de la adopción de decisiones en dicho país.

Concedemos que se trata de una definición mínima. Sin embargo, es empíricamente comprobable y no contiene, además, supuestos cargados de ideología.* Al insistir en ingreso y riqueza desproporcionados, buscamos una base empírica para el supuesto de que miembros de la clase superior posean la comunidad y la continuidad de intereses que Bell considera importantes. Y al subrayar el control de las instituciones, coincidimos con la definición de Greer y Orleans, del mismo modo que al hablar de grupos clave en la toma de decisiones tenemos presente la preocupación de Dahl por el ámbito de los problemas políticos.

EL MÉTODO DE LA SOCIOLOGÍA DEL LIDERAZGO

La definición que hemos dado de clase gobernante se relaciona estrechamente con el método que utilizamos en nuestro estudio, esto es, el método de la "sociología del liderazgo". Este método estudia los antecedentes sociales de los individuos que controlan las instituciones y

* Usamos el término "desproporcionado" como término cuantitativo. Una cantidad proporcionada de ingreso, riqueza y puestos directivos sería un porcentaje igual al porcentaje de la clase social en la población total.

toman las decisiones. Presenta dos inconvenientes. El primero estriba en que no demuestra las "consecuencias" del hecho de que la clase superior controle el poder. ¿Poseen los líderes de la clase superior intereses especiales? Donald Matthews pone en guardia, en *The Social Background of Political Decision-Makers,* contra el hecho de que, aunque la mayoría de los líderes políticos provienen de las capas sociales superiores, no son necesariamente miembros de una "clase gobernante". La clase social no constituye en modo alguno un índice automático ya sea de la ideología o de la conducta política: [18]

> Es erróneo suponer que un grupo deba estar literalmente representado entre los artífices políticos de las decisiones para poseer influencia o poder político. El carácter no representativo de los artífices de las decisiones políticas en Estados Unidos tiene indudablemente sus consecuencias, pero a la larga no los libera de su responsabilidad última ante el electorado. Así, pues, la frecuencia con que miembros de determinados grupos se encuentran entre los artífices de las decisiones no debe considerarse como índice infalible de la distribución del poder en una sociedad. En Estados Unidos, al menos, los grupos de *status* inferior detentan un poder político mucho mayor que el de su número en el Congreso, el Gabinete, etcétera.[19]

Pese a que esto parezca rebuscado, no deja de ser plausible que el "poder real" reside en las masas, que dejan que los miembros de la clase superior ocupen los lugares de honor, a condición de que tomen decisiones acertadas. Sin embargo, según Dahl, este tipo de argumento suelen utilizarlo los teóricos de la clase gobernante que no han sabido encontrar miembros de la clase superior en puestos gubernamentales.[20]

El segundo inconveniente del método de la sociología del liderazgo es el que consiste en averiguar qué excedente de representación es necesario para apoyar la hipótesis de que la clase superior es una clase gobernante. Si todos los líderes pertenecieran a la clase superior, no cabría formular al método ninguna objeción. Dahl, por ejemplo, lo utilizaba para llegar a la conclusión de que los aristócratas solían gobernar New Haven. Mas no todos los líderes actuales son de la clase superior. ¿Cuán significativo es el que un grupo social que, en un sistema social

THE LIBRARY THE UNIVERSITY OF TEXAS AT EL PASO

totalmente abierto daría un 0.5 % de los líderes, contribuya con este número multiplicado por cien o más? * En términos estadísticos, este resultado es "significativo". Pero la significancia estadística no lo es todo. ¿Cuándo produce la diferencia realmente un efecto? Cabría objetar que este exceso de representación no tiene las consecuencias que se le suponen. Quizá los líderes que no pertenecen a la clase superior poseen el poder. Hemos intentado enfrentarnos a esta segunda objeción estudiando los antecedentes y la preparación de los líderes que no pertenecen a la clase superior. Hemos encontrado que en la mayoría de los casos han sido seleccionados, preparados y empleados en instituciones que funcionan para beneficio de los miembros de la clase superior y que ellos mismos controlan. Con fundamento en este hecho hemos sostenido que eran seleccionados para su ascenso en términos de los intereses de los miembros de la clase superior. Hemos introducido así el concepto de "élite de poder", que se refiere a los altos funcionarios de instituciones controladas por miembros de la clase superior.[21] Hemos recalcado que los miembros de la élite del poder pueden ser miembros de la clase superior o no serlo, pero que la élite del poder tiene sus raíces en ésta y está al servicio de los intereses de los miembros de ésta.

Los defectos del método de la sociología del liderazgo están ausentes del estudio de la toma de decisiones políticas por el que aboga Dahl. Sin embargo, este método tiene sus propias limitaciones. La primera objeción que se le puede formular es que sólo se ocupa de las cuestiones políticas básicas. A menos que al vocablo "política" se le dé una acepción muy amplia, semejante limitación puede no estar justificada, pues las decisiones económicas, educativas y culturales pueden ser igualmente importantes desde el punto de vista de los miembros de la clase gobernante, ya que estas decisiones fijan el marco dentro de cuyos límites se adoptan las decisiones políticas a su vez. Sin embargo, ésta no es más que una objeción secundaria. El primer problema real está en definir cuáles son las "cuestiones políticas básicas". ¿Es lícito, por ejemplo, su-

* El hecho de suponer un sistema social totalmente abierto para fines estadísticos no implica en modo alguno que semejante sistema exista, ni siquiera que existirá alguna vez.

poner que los miembros de la clase superior se interesen por la política local si se sabe que estas cuestiones no afectan en realidad sus intereses? Pero, una vez más, este problema no es insuperable. El propio Dahl ha presentado una lista excelente de cuestiones, en forma improvisada y a título de ejemplo, a saber: "impuestos y gastos, subsidios, programas de bienestar social, política militar. . ." [22] Si pudiera mostrarse que estas sugerencias casuales son las que se decidirían por vía de prolongadas deliberaciones, entonces el teórico de la clase gobernante habría avanzado las nueve décimas partes de su camino en el intento de apoyar su tesis por el método de la toma de decisiones. Los miembros de la clase superior y sus grandes empresas son los que más se benefician de la estructura de los impuestos y de sus fallas; los grandes negocios reciben la mayoría de los subsidios; los gastos para el bienestar social han bajado de 30 dólares por ciudadano en 1939, en que representaban el 44 % del presupuesto, a 16 dólares en 1963, en que sólo representan el 7 %, en tanto que un grupo de inscritos en el *Social Register* y de directores de grandes empresas toma las decisiones clave en materia de política militar.[23]

Otra objeción al método de Dahl de la toma de decisiones es que concede poca importancia a la situación en que un grupo predomina por sobre grupos indiferentes. Dahl subraya este aspecto porque hay "una diferencia de cierta importancia teórica entre un sistema en que un pequeño grupo domina a otro que le es opuesto, y aquel en que un grupo domina una masa indiferente".[24] Sin duda esto es así, pero lo que se discute no es la diferencia entre *sistemas*. Es posible que haya élites o clases gobernantes en muchos tipos de sistemas y que éstas usen diversas técnicas de control. Una tercera objeción principal al método de la toma de decisiones es que resulta muy difícil encontrar los "intereses reales" de los diversos grupos que intervendrán en una determinada decisión. O pasarán tal vez muchos años antes de que tales intereses puedan averiguarse, del mismo modo que podrán transcurrir también muchos años antes de decidir si el "resultado" favoreció a un grupo o a otro. Se relaciona estrechamente con esta objeción el hecho de que en ocasiones resulta difícil averiguar qué factores intervienen en la

toma de de una decisión. Muchos aspectos de la situación podrán permanecer secretos, olvidados o reprimidos, y los propios partícipes podrán no estar en condiciones de apreciar exactamente los papeles de los diversos miembros del grupo. Dahl está de acuerdo en que semejante averiguación es "enormemente difícil".[25] Subrayaríamos, por nuestra parte, que esto se aplica especialmente al caso de las grandes empresas, de la CIA y del gobierno federal, en donde una gran dosis de secreto constituye la situación normal.

La última dificultad principal del modelo de la toma de decisiones es que no especifica cuántas decisiones deban adoptarse en favor de la clase superior. ¿Es posible que los miembros de la clase superior pierdan en alguna ocasión, o hagan concesiones, y sigan pudiendo considerarse parte de una clase gobernante? Éste es un problema análogo al de saber cuál es el excedente de población necesario en el caso del método de la sociología del liderazgo. Dahl brinda una solución al afirmar: "Podemos decir que un sistema se aproxima al de una élite gobernante, en mayor o menor grado, sin insistir en que ejemplifica el caso límite extremo".[26] En resumen, una clase superior será una clase más o menos gobernante según el número de decisiones que controle.*

Las diferencias entre los métodos de la sociología del liderazgo y el de la toma de decisiones pueden resumirse como sigue: Este último se ocupa de los problemas y trata de estudiar el proceso elaborador de decisiones y su resultado. El método de la sociología del liderazgo se ocupa de los antecedentes y estudia la composición sociológica del liderazgo institucional y de los grupos que adoptan las decisiones. El método de la toma de decisiones experimenta dificultad para especificar los problemas políticos básicos, los intereses reales de los protagonistas, los factores que intervienen en la decisión y las consecuencias a largo plazo de la misma, en tanto que el método de la sociología del liderazgo tiene dificultad en demostrar que los líderes de la clase superior poseen intereses especiales

* En forma análoga podemos decir, con el método de la sociología del liderazgo, que una clase superior es una clase más o menos gobernante según la riqueza de que dispone y los individuos que envía a los puestos dominantes.

y en precisar cuántos de los artífices de las decisiones y de los jefes institucionales pertenecen a la clase superior. Admitiendo, pues, las limitaciones de ambos métodos, así como, por lo demás, de cualquier otro,[27] hemos escogido subrayar el método de la sociología del liderazgo por las siguientes razones:

1] Existe mayor acuerdo acerca de las instituciones principales de la sociedad norteamericana que acerca de los verdaderos intereses de los diversos grupos socioeconómicos.

2] Resulta posible determinar la composición sociológica de un grupo dirigente, pero es raramente posible, en cambio, conocer todos los factores y argumentos que intervinieron en una decisión, y lo es mucho menos todavía saber quién inició y vetó propuestas concretas. Esto es particularmente así cuando las decisiones se adoptan en completa reserva, como en el caso de las juntas de las grandes empresas, en las reuniones del National Security Council y en las del Special Group.

3] Es posible determinar en breve tiempo si los individuos que toman las decisiones son o no miembros de una clase socioeconómica o empleados de una institución determinada, pero rara vez lo es determinar inmediatamente cuál será el efecto de una decisión particular; esto es necesario para saber cuál grupo salió beneficiado.

4] En el estudio de una clase gobernante, en cuanto distinto del estudio de una élite dirigente, es necesario en última instancia determinar la filiación social, para saber si las élites o los partidos políticos de la oposición son de la misma clase social o de clases sociales diferentes.

5] Resulta posible responder en parte a la objeción contra el método de la sociología del liderazgo que concierne a los intereses especiales de los jefes de la clase superior mostrando que los miembros de ésta poseen una parte desproporcionada de la riqueza de la nación, especialmente de la riqueza invertida en los grandes negocios, y reciben una parte desproporcionada del ingreso anual.

OBJECIONES EMPÍRICAS

Hasta aquí, pues, por lo que se refiere a los problemas de definición y metodología. Hemos pasado de una defini-

ción de "clase social" al hecho de una "clase superior nacional", a una definición de "clase gobernante" y de "élite de poder", y hemos expuesto nuestras razones por la preferencia acordada al método de la sociología del liderazgo al tratar de verificar nuestra hipótesis. Nuestro próximo paso consistirá en prevenir objeciones. Esto puede lograrse con base de nuestro estudio detallado de las críticas de *The Power Elite*.[28]

Objeto y magnitud del poder

La primera pregunta a la que ha de contestar un estudio que otorga la preferencia al método de la sociología del liderazgo se refiere a los poderes concretos que corresponden a los diversos cargos institucionales que ocupa la clase superior norteamericana. Hacker señala que varios de los críticos de Mills plantearon esta cuestión acerca de *The Power Elite*.[29] Dahl hace hincapié en que un estudio como el nuestro ha de demostrar, entre otras cosas, la base, la técnica, el objeto y la magnitud del poder del hipotético grupo gobernante.[30] Nuestra respuesta es como sigue:

1] *Las grandes empresas.* Las grandes empresas están controladas por juntas de directores. Estas juntas son las que tienen la última palabra en las decisiones relativas a inversiones. Por consiguiente, pueden influir en el ritmo del desarrollo económico nacional, en el alza y la baja de la bolsa y en el número y la clase de las ocupaciones disponibles. Las juntas de las grandes empresas escogen asimismo a los altos empleados de las compañías, los cuales deciden a su vez las operaciones corrientes y el ascenso de gerentes de rango inferior.[31] Dahl, basándose ante todo en un estudio de Gordon, impugnaría estos supuestos.[32] Él cree que son los gerentes los que controlan las grandes empresas e indican a los directores a cuáles empleados han de ascender a los puestos más altos. Gordon, a su vez, sostiene su punto de vista con que: *a)* 35 de 155 grandes empresas tenían más directores "internos" que "externos"; *b)* los directores poseen muy pocas acciones, y *c)* la importancia de los grupos de intereses ha menguado. No estamos de acuerdo con el análisis de Gordon por varias razones. Primero, preferimos aceptar el testimonio de

observadores como Berle, que están más cerca del funcionamiento corriente de las grandes compañías.[33] En segundo lugar, la pequeña cantidad de acciones poseídas por los directores puede explicarse en otra forma, como por ejemplo la de que estén a nombre de sus esposas o en fideicomiso en un banco. En tercer lugar, el mayor o menor número de directores "internos" en algunas empresas no es necesariamente significativo. Hemos visto, por ejemplo, que muchos graduados de escuelas particulares van a trabajar a grandes compañías o a Wall Street. Además, los directores internos no constituyen necesariamente un índice del control de la dirección. Las compañías de propiedad familiar, dominadas por pocas personas, tienen a menudo muchos empleados en las juntas. En cuarto lugar, allí donde se dispone de pruebas, como en los casos del grupo de intereses de Cleveland, del grupo de intereses de Mellon, o del grupo de intereses de Du Pont, no hay razón para suponer que el poder de los grupos de intereses haya declinado. Finalmente, entendemos por "control" la facultad de cambiar la gerencia si el funcionamiento de la compañía no satisface a sus propietarios. El hecho de que los gerentes adopten las decisiones corrientes en asuntos técnicos carece en realidad de importancia. Como declaran los portavoces de las grandes empresas uno tras otro, lo que importa ante todo es obtener un beneficio, y esto es lo que más interesa a los miembros de la clase superior cuando se trata de sus compañías.

2] *Los abogados de las grandes empresas.* Los abogados de las grandes empresas derivan su poder de sus relaciones con la economía de las grandes compañías que contribuyeron a crear. Tienen también poder porque su visión del sistema es más amplia y pueden, por consiguiente, aconsejar a los que se mueven en un ámbito más limitado.[34]

3] *Las juntas de las fundaciones.* Las juntas de las fundaciones tienen el poder de aceptar o rechazar proyectos científicos, educativos y culturales. Poseen por consiguiente el poder de ejercer una influencia considerable sobre los aspectos extraeconómicos de la vida en Estados Unidos.

4] *Las asociaciones* (CFR, FPA, BAC, CED, NAC y NAM). Los jefes de estas asociaciones, mediante sus publicaciones,

seminarios y anuncios, tienen el poder de influir sobre la opinión pública. Ayudan asimismo a educar a las personas que habrán de ser las que tomen las decisiones en determinados sectores de actividad, como el desarrollo económico o la política exterior.

5] *Las juntas de fideicomisarios de las universidades.* Las juntas de fideicomisarios fijan las directrices políticas a largo plazo, estableciendo así el tono y la orientación de la universidad. Tienen también la facultad de contratar y despedir a los directores y demás alto personal de dichos centros de estudio.[35]

6] *El Poder Ejecutivo del gobierno gederal.* El Poder Ejecutivo tiene la iniciativa en cuestiones de legislación y de presupuesto federal. Comprende departamentos como los de Estado, Tesoro y Defensa, que son centros importantes de gestación de las políticas internacional, financiera y militar. El Poder Ejecutivo tiene también poder de nombramiento de personal del Poder Judicial y de las agencias gubernativas autónomas. Puede hacer uso de su prestigio para influir en la opinión pública y su habilidad para influir en el Congreso.

7] *Los militares.* Los militares tienen el poder de llevar a cabo cualquiera actividad ordenada por el National Security Council y el Departamento de Defensa. Tienen la facultad, derivada de su competencia, de asesorar si debe emprenderse o no una determinada operación, cómo deben llevarse a cabo diversas operaciones y cuáles ramas del poder militar han de utilizarse en la preparación de la defensa y las operaciones militares. Una vez adoptado un proyecto, los militares tienen la facultad de decidir los detalles de la operación y de seleccionar el personal que ha de llevar a cabo la misión. Los militares tienen manera de influir en la opinión a través de su vasto aparato de relaciones públicas.

La revolución de los gerentes

La segunda objeción importante que se nos puede formular es la que se refiere a la decadencia del capitalismo familiar y el advenimiento de los gerentes (la revolución de los gerentes). Se sostiene a menudo que los propietarios ya no controlan y que los gerentes constituyen un

grupo social separado de la clase social superior de los accionistas. En ocasiones se sostiene que los ricos han disminuido como consecuencia de los impuestos sobre la herencia. Contrariamente a estos argumentos, se ha demostrado que los gerentes eficientes se han convertido a su vez en propietarios, con la ayuda de opciones a acciones y de confidencias relativas a éstas, y que han sido asimilados socialmente a la clase superior. Se ha mostrado asimismo que un número considerable de directivos de las grandes empresas provienen originariamente de la clase superior, aunque no sean propietarios mayoritarios de una determinada empresa. Finalmente, se ha mostrado que la propiedad de las acciones no está tan dispersa que llegue a carecer de significado. En efecto, los ricos *no* han perdido riqueza, y muchos estarán incluso ganando por la facilidad con que se pueden eludir los impuestos. Sobre la base de estos resultados, se ha sostenido que la disposición de la propiedad de las acciones en el seno de la clase superior hace que los miembros de esta clase se preocupen más por el éxito del sistema como tal que por su propia compañía, como era el caso con el capitalismo de familia. Se ha sostenido además que la dispersión de las acciones y la muerte del capitalismo de familia han brindado libertad a los ricos por herencia para dedicarse al servicio del gobierno, a las profesiones y las artes, contribuyendo así aún más al control y la estabilidad del sistema.

El papel de la pericia

Una tercera objeción importante se refiere al papel de la pericia en el mundo moderno y al advenimiento de la "meritocracia". Este argumento, que comprende el advenimiento de los gerentes de las grandes empresas como uno de sus ejemplos, sostiene que la media clase alta de especialistas bien preparados, extraídos antes de su capacitación de todos los niveles socioeconómicos, ha remplazado a la clase superior de los propietarios y detentadores del poder en cuanto artífices de las decisiones. Cabe hacer varios comentarios al respecto:

1] Asesorar al que toma una decisión no es lo mismo que tomar la decisión. Según Mills vio perfectamente, los peritos son a menudo los "capitanes" de los proyectos

superiores de la élite del poder, pero, como ha dicho también de los jefes directivos: "A ellos [corresponde] el juicio".[36] Es función del que toma las decisiones escoger entre los consejos por lo regular contradictorios de sus peritos, que suelen discrepar unos de otros.

2] La autoridad final o el poder de tomar las decisiones no se sigue del hecho de que se sea indispensable en el funcionamiento del sistema. La mayoría de las partes de un sistema son necesarias. Y es perfectamente posible que una parte del sistema funcione en beneficio de otra, que es el aspecto que hemos sostenido al subrayar la distribución de la riqueza y el ingreso.

3] Creemos que es un error *empírico* hacer descender el grado de pericia existente *en el seno* de la clase superior. Se habla demasiado de que la clase superior es la "sociedad de café", "el jet-set" y la "aristocracia inactiva", etc. El hecho es que la mayoría de los miembros de la clase superior son activos y competentes. Esto lo hemos demostrado de diversas maneras:

a) Casi todos los graduados de las escuelas particulares continúan estudiando en universidades. Nuestro estudio de un boletín de alumnos mostró que los titulados de las escuelas particulares se dedican a una diversidad de actividades que requieren una cantidad considerable de competencia.

b) Los graduados de las escuelas particulares van a las mejores universidades del país, las cuales son las principales proveedoras de expertos de Estados Unidos.

c) Nuestro estudio del *Social Register Locater* de 1965 reveló que el 8 % de una muestra de 182 varones adultos poseía el título de "doctor". Ahora bien, ya sea el título médico o académico, este porcentaje sugiere que hay muchos expertos y especialistas en el seno de la clase superior. El estudio sobre Filadelfia que hizo Baltzell sugiere que el caso de la medicina y la arquitectura es el mismo en esta ciudad.

d) El estudio de Baltzell reveló que una cuarta parte de los inscritos en el *Who's Who* de las ciudades de *Social Register* figuraba en éste. El estudio de Baltzell sobre Filadelfia reveló la existencia de varios bufetes jurídicos en esta ciudad.

4] Las instituciones que preparan más expertos y espe-

cialistas —Harvard, Yale, Princeton, Columbia, Penn y Stanford— están controladas por miembros de la clase superior norteamericana. Esto implica, en última instancia, la facultad de seleccionar y preparar a los que habrán de ser expertos.

5] Los peritos militares son seleccionados por el Departamento de Defensa, que está dominado por miembros de la clase superior y por altos directivos de grandes empresas.

6] Los peritos ascienden y son aclamados según como solucionen los problemas planteados por un sistema que beneficia en forma desproporcionada a los miembros de la clase superior.

Por todas estas razones, no creemos que los peritos de la clase media hayan desplazado en absoluto a la clase superior norteamericana en su calidad de clase gobernante. No obstante, están bien retribuidos por los servicios que le prestan.

Conflicto en el seno de la clase superior

¿Contradicen los desacuerdos existentes en el seno de la clase superior el que ésta sea la clase gobernante? ¿Constituyen tales desacuerdos la prueba de un modelo pluralístico? La respuesta es que es perfectamente posible que los miembros de una clase gobernante discrepen en decidir cuáles deban ser las estrategias a largo plazo, y no digamos ya en las tácticas de poco alcance. En efecto, el enunciado de Key, de la página 2, hace de este desacuerdo el prerrequisito de la democracia. Ni la realidad del conflicto diario, como tan bien lo pinta Cater en *Power in Washington* refiriéndose al gobierno federal, está necesariamente en conflicto con la teoría de una clase gobernante. Sweezy opina que el modelo pluralístico integra "una cantidad considerable de hechos observados" en una "forma tolerablemente satisfactoria". Sin embargo, también cree que "el Estado tiene en la sociedad una función que es anterior y más fundamental que cualquiera de las que los liberales actuales le atribuyen".[37] Se refiere a la protección de la propiedad privada como sistema.

¿Y entonces qué?

Otra objeción diría: Bueno, ¿y qué si la clase superior controla una cantidad desproporcionada de riqueza y controla las grandes empresas y controla el gobierno federal? Lo que importa es si sus decisiones son o no en interés del país en su conjunto. ¿Adoptarían los miembros de otras clases decisiones similares en cuestiones clave? La respuesta a esta pregunta, aparte y más allá de los intereses especiales implicados en ingreso y riqueza desproporcionados, es que no es pertinente. Este libro no se ha propuesto demostrar que el gobierno de la clase superior norteamericana haya sido beneficioso o malo. Se ocupa, antes bien, de la existencia y el mecanismo de la clase superior nacional, y no de una interpretación del efecto de su gobierno sobre la civilización norteamericana para bien o para mal. El que las decisiones de los miembros de la clase superior sean "buenas" para el conjunto del país o solamente para ellos es, en todo caso, difícil de contestar, mas esto no tiene que ver con la existencia en sí de una clase gobernante conforme a nuestra definición. Semejante crítica supone que el estudio de una estructura social implica que se ataca a esa clase, pero esto es solamente así, para citar a Mills, en determinadas circunstancias, esto es: "Cuando se sabe poco, o sólo se publican aspectos banales, o cuando predominan mitos, entonces la mera descripción se convierte en un hecho radical o, cuando menos, se considera como radicalmente subversivo".[38]

Restricciones

Una objeción estrechamente relacionada con la inmediatamente precedente podría formularse como sigue: Aun si es cierto que un grupo socioeconómico posee una parte desproporcionada de la riqueza y contribuye con un porcentaje considerable de líderes nacionales, subsiste el hecho de que los autores de las decisiones están sujetos a restricciones. Hay grupos de intereses y clases socioeconómicas opuestos, como los trabajadores, campesinos, pequeños negociantes y consumidores, y hay ideales culturales limitativos, que encuentran expresión en la Consti-

tución, en el Bill of Rights (Acta de los Derechos), las leyes civiles y la regla áurea. Pero por encima de todo hay el derecho de voto, lo que significa que los líderes han de responder ante el pueblo. Después de demostrar que los obreros sindicalizados están excluidos casi por completo de la toma de decisiones en New Haven, Dahl señala sus poderes restrictivos:

> No obstante, sería erróneo extraer la conclusión de que las actitudes y las actividades de la gente de estas capas no tiene ninguna influencia en las decisiones de los altos funcionarios gubernamentales. Pese a que los asalariados carezcan de categoría social, no están huérfanos de recursos, pues cuentan con el voto, y aquello de que carecen individualmente lo compensan con creces los recursos colectivos. En una palabra, si bien su influencia directa es poca, su influencia colectiva, en cambio, es mucha.[39]

Estaríamos de acuerdo con Dahl en que el "potencial de control" subyacente al pueblo en general es infinitamente mayor que el de la clase superior, pero añadiríamos que el "potencial de unión" es mucho mayor en ésta que en aquél, que está irremediablemente dividido en clases de ingreso, grupos religiosos, grupos étnicos y grupos raciales.[40] Estaríamos también de acuerdo en que hay restricciones al poder de la clase gobernante, porque ésta forma parte de un sistema que comprende a otras naciones-estados y a otros grupos socioeconómicos. Estaríamos incluso de acuerdo en que los miembros de la élite del poder tratan a menudo de anticipar las reacciones de otros grupos al tomar las decisiones. El poder potencial de las masas irritadas y organizadas es bien conocido en los Estados Unidos del siglo XX gracias a las revoluciones en otros países, a la lucha de la mujer por el voto, a las huelgas de los sindicatos y al movimiento en favor de los derechos civiles.

Pero los hombres de negocios odian el gobierno

La objeción última y más importante que suele esgrimirse contra el modelo de una clase gobernante es la que se refiere a la autonomía aparente del gobierno federal. Los críticos señalan el Nuevo Trato, el Partido Demócrata, la

legislación antitrust y la fuerte hostilidad de los hombres de negocios contra el gobierno, para demostrar que el gobierno federal es una institución relativamente autónoma que dirime disputas entre diversos grupos de intereses. Talcott Parsons opina que la oposición al gobierno es "imposible de comprender" a menos que se admita un control gubernamental "auténtico y hasta cierto punto eficaz" de los negocios.[41] En forma análoga, el economista Edward S. Mason, especialista en grandes empresas y ex presidente de la American Economic Association, fue parafraseado como sigue en *Business Week*: "La fuerte oposición de los hombres de negocios a toda rendición propuesta de poder a Washington apenas es congruente con el punto de vista de que dominan al gobierno de Estados Unidos".[42]

En respuesta a estas objeciones, este estudio ha mostrado quién controlaba el Nuevo Trato: elementos liberales de la clase superior norteamericana, incluidos muchos ex republicanos. Hemos subrayado que el Nuevo Trato creó en el seno de la élite del poder una división que no se ha eliminado todavía. Muchos miembros de la clase superior siguen sin reconciliarse con el Nuevo Trato y creen que el aristócrata Franklin Roosevelt ("Rosenfelt") fue traidor a su clase y formaba parte de una conspiración comunista-judío internacional. No obstante, esto no significa que otros miembros de la clase superior no controlaran el Nuevo Trato. Según demuestra Baltzell, el Nuevo Trato fue en realidad el comienzo de un nuevo establecimiento étnicamente más representativo en el seno de la clase gobernante, que desplazó el *establishment* protestante formado por grandes industriales, conservadores financieros y personajes prejuiciosos. En una escala temporal más amplia, de 1932 a 1964, este estudio ha contestado al supuesto de que el gobierno federal era autónomo, mostrando que el Poder Ejecutivo ahora dominante está penetrado en un grado abrumador por miembros de la élite del poder. Estas mismas pruebas, reforzadas por los estudios del financiamiento de las campañas electorales, refutan definitivamente el mito de que el Partido Demócrata no está controlado por elementos de la clase superior norteamericana. En cuanto al cargo de que la clase superior no es omnipotente y no es, por consiguiente, una

clase gobernante, subsiste el hecho de que una clase superior muy rica que hace concesiones sigue siendo una clase superior rica. Se inclina para conquistar, siguiendo el consejo de sus compañeros de clase ingleses más bien que la actitud temeraria de los terratenientes franceses. Tal vez Joseph P. Kennedy expresara este aspecto de la mejor manera posible, al exponer, en un momento de auténtico pánico y confusión para muchos miembros de la clase superior, su actitud frente a la Depresión:

> No me avergüenzo de confesar que en aquellos días sentía y dije que estaría dispuesto a desprenderme de la mitad de todo lo que poseía si pudiera retener la otra mitad, en condiciones de orden y legalidad. Pero entonces parecía que no podría conservar nada para proteger a mi familia.[43]

Por qué se quejan los hombres de negocios

Hay muy buenas razones para que los hombres de negocios se quejen del gobierno, la primera de las cuales requiere una pequeña digresión en la historia. El sistema político y económico norteamericano inicial combatió durante muchos años contra un gobierno centralizado en Inglaterra. En palabras de Baltzell, las instituciones norteamericanas "nacieron de una rebelión contra la tiranía de un gobierno centralista simbolizado por la monarquía y el mercantilismo ingleses..." [44] Añadiríamos, por nuestra parte, que esta larga y amarga lucha creó una ideología antigubernamental, especialmente contra un gobierno fuertemente centralizado, y que esta hostilidad ha seguido siendo uno de los rasgos más característicos del pensamiento norteamericano, aunque no de la práctica norteamericana. En resumen, existen razones históricas e ideológicas en cuya virtud los hombres de negocios se ven llevados a manifestar una hostilidad verbal contra el gobierno federal. Esta hostilidad ideológica, sostendríamos nosotros, no responde a la pregunta de si miembros de la clase superior norteamericana de ricos comerciantes controlan o no el gobierno que critican. Otra razón "histórica" de la hostilidad contra el gobierno federal se ha mencionado en el párrafo anterior, esto es, que muchos hombres de negocios no aceptan el Nuevo Trato. Recuer-

dan los buenos viejos días anteriores a la Depresión y niegan la afirmación de algunos de sus colegas de que algunos cambios fueron necesarios con objeto de prevenir dificultades socioeconómicas y políticas más graves. No obstante, conviene subrayar al respecto que no todos los hombres de negocios se oponen a un gobierno central fuerte y a las innovaciones del Nuevo Trato. Algunos piensan incluso que los sindicatos obreros ejercen una beneficiosa influencia estabilizadora.[45] Nosotros creemos que estos empresarios liberales van adquiriendo la influencia dominante en el seno de la clase superior, como se manifiesta en los puntos de vista de CFR, FPA, CED, BAC y NAC.

Un tercer factor para comprender la hostilidad de los empresarios hacia el gobierno federal es el hecho de que la mayoría de los hombres de negocios no forma parte del grupo que controla al gobierno. El gobierno federal está controlado por los empresarios ricos, y solamente un pequeño porcentaje de los negocios funciona como sociedad anónima, y no digamos ya que no posee, por supuesto, importancia suficiente para conferir a sus propietarios la categoría de miembros de la clase superior. En resumen, precisa especificar cuáles hombres de negocios son los que están contra el gobierno federal. Los pequeños comerciantes, por ejemplo, tienen buenas razones para quejarse, ya que para ellos el gobierno es en gran parte una molestia costosa que los fastidia haciéndoles llevar registros complicados y, por lo demás, nada hace en su favor. Inútil decir que algunos de los pequeños hombres de negocios forman en las filas de los miembros de la clase superior que se oponen al Nuevo Trato y constituyen con éstos el ala conservadora del Partido Republicano, que es muy ruidoso en su hostilidad contra un gobierno federal fuerte. Suponemos que esta coalición constituiría el origen de la mayoría de los ejemplos aducidos por Parsons y Mason en apoyo de su afirmación de que los hombres de negocios son hostiles al gobierno federal.

Al explicar esta hostilidad hay que tener presentes otros factores. Primero, una gran parte de esta hostilidad es en realidad hostilidad hacia otros hombres de negocios, especialmente en el caso de las agencias gubernativas. Por ejemplo, citamos ya el caso del pleito con motivo de un

aumento del precio del gas natural, al que se opusieron los demás miembros de la comunidad de los hombres de negocios, para quienes aquél iba a traducirse en costos aumentados de producción. Sin embargo, el FPC soportó la acometida de esta hostilidad. En el mismo orden de ideas, McConnel señala que "algunas industrias, incluidas las de la radio, la aviación, los ferrocarriles y los transportes de carga y las compañías petroleras han solicitado activamente la reglamentación".[46] Por otra parte, muchos hombres de negocios están poco adaptados temperamentalmente al toma y daca del mundo de la política y ni se sienten a su gusto en la barahunda electoral. Ven al gobierno como un laberinto burocrático opuesto a la atmósfera ordenada y eficiente del mundo de los negocios. Osborn Elliot (SR, NY) llega al punto de llamar "autoritaria" la estructura de las grandes empresas.[47] Esto sugiere que muchos miembros de la clase superior de temperamento e intereses distintos de los de la mayoría de los hombres de negocios, tendrían más éxito como líderes políticos. Ni el presidente Roosevelt ni el presidente Kennedy, por ejemplo, sintieron gran entusiasmo por la carrera comercial.

Otro factor que se presenta al considerar la hostilidad de los hombres de negocios hacia el gobierno federal es que hay que tener presente que incluso un gobierno controlado por empresarios ricos adoptará a menudo medidas que no gustarán a muchas empresas y ni a sus directores. Buenos ejemplos de esto, de mediados de los años sesenta, serían la necesidad de recortar los gastos de ultramar, con objeto de detener la fuga del oro a otros países, y la necesidad de reducir los gastos en inversiones, con objeto de debilitar las tendencias inflacionistas que se manifestaban en una economía que iba gastando cantidades cada vez mayores en la defensa nacional. Si bien ambas medidas iban en beneficio de los intereses del sistema en conjunto, no iban en beneficio de las empresas individuales, y muchas parecieron ignorar los alegatos del Secretario de Comercio, John T. Connor, ex presidente de Merck and Company, y del Secretario de Defensa, Robert McNamara, ex presidente de la Ford Motor Company.

Finalmente, hay buenas razones en cuya virtud los hombres de negocios perfectamente conscientes de su po-

der pretenderán que no controlan el gobierno. Es éste un cargo tan grave, puesto que impugna los motivos de los líderes de las grandes empresas, que no lo formularemos. Preferimos dejar la palabra a un respetable especialista en ciencias políticas, Grant McConnel, y a un periodista de mucho prestigio, Bernard Nossiter. Después de señalar los antagonismos entre los hombres de negocios como primer elemento explicativo de la hostilidad hacia el gobierno, McConnel prosigue de este modo:

> En segundo lugar, tanto si la cuestión se ha comprendido explícitamente o intuitivamente, o no se ha comprendido en absoluto, las denuncias sirven para establecer y mantener la subordinación de las unidades gubernamentales al electorado de los hombres de negocios, ante quienes son efectivamente responsables. Los ataques contra el gobierno en general ejercen una presión continua sobre los altos funcionarios gubernamentales para que adapten sus actividades a los intereses de los grupos en cuyo apoyo más confían. En tercer lugar, y tal vez sea esto lo más importante, los ataques de la gente de negocios contra el gobierno están dirigidos contra cualquier tendencia hacia el desarrollo de electorados mayores para las unidades gubernamentales.[48]

Después de observar que "algunos hombres de negocios creen los mitos cultivados por los artífices de imágenes de ambos partidos", y que la presión ejercida sobre el presidente Kennedy produjo los mejores resultados para los intereses de los negocios, Nossiter hace el siguiente comentario importante:

> Otra razón afín se refiere a la sensibilidad de los hombres de negocios acerca de su propio poder. Proclamar el triunfo de la doctrina de los negocios en la Nueva Frontera podría provocar represalias y presiones contrarias por parte de los sindicatos, los campesinos y otros grupos de intereses. O sea que la ostentación directa de poder en el mundo de los negocios no sólo es de mal gusto sino además contraproducente.[49]

Las razones que acabamos de exponer constituyen una explicación apropiada de por qué los hombres de negocios suelen manifestar hostilidad hacia el gobierno federal. Sin embargo, aun si no lo fueran sostendríamos que una decisión que se tomara en relación con el dominio que del

mundo de los negocios ejerce sobre el gobierno no puede depender de los sentimientos personales de los directores de las grandes compañías, de sus abogados ni de los aristócratas, que proporcionan los líderes de los departamentos de Estado, Defensa y Tesoro. Extraemos así, de nuestras pruebas prácticas, la conclusión de que muchos especialistas en ciencias políticas actúan erróneamente al insistir en que el Nuevo Trato, el Partido Demócrata y la hostilidad de los hombres de negocios son consideraciones contrarias a la tesis de una clase gobernante.

CONCLUSIÓN

Ahora que el lector ha sido puesto al corriente de las argumentaciones principales esgrimidas en el pasado al estudiarse las capas superiores de la sociedad según el método de la sociología del liderazgo, ha de revisar dichos argumentos a la luz de las pruebas empíricas presentadas. Por nuestra parte, llegamos a la conclusión de que el ingreso, la riqueza y el liderato institucional de aquello que Baltzell designa como la "aristocracia norteamericana de los negocios", son elementos más que suficientes para que se la pueda considerar como una "clase gobernante". Como diría Sweezy, esta "clase gobernante" se basa en la economía nacional de las grandes empresas y en las instituciones que esta economía alimenta. Y se manifiesta a través de aquello que el finado C. Wright Mills llamaba la élite del poder.

NOTAS

Estas notas tienen un doble objeto: proporcionar documentación y hacer algunos comentarios marginales a la tesis del libro. En los casos en que se menciona el autor y el título del libro dentro del texto, para evitar repeticiones no se ha mencionado aquí.

INTRODUCCIÓN

[1] *An American Business Aristocracy* llevaba inicialmente el título *The Philadalphia Gentleman*, al ser publicado por la Free Press of Glencoe, en 1958. Se aconseja al lector que utilice la edición en rústica, titulado *An American Business Aristocracy*, porque contiene en el apéndice un artículo publicado por Baltzell entre el primero y el segundo de sus libros.

[2] Para las actitudes ambivalentes de Mills hacia Estados Unidos y también para excelentes retratos de Mills, véanse los artículos de Ralph Miliband, "C. Wright Mills", *Monthly Review*, septiembre de 1962, pp. 260-266, y "Mills and Politics", en *The New Sociology*, editado por Irving L. Horowitz, Nueva York, Oxford University Press, 1964. Véase también, de Saul Landau, "The Last Six Months of C. Wright Mills", *Ramparts*, agosto de 1965, pp. 46-54.

[3] Para la actitud de Mills frente al marxismo, véase su *The Marxists*, Dell Publishing Co., Nueva York, 1962, y Landau, 1965.

[4] Seymour Martin Lipset, "Aristocracy in America", *Commentary*, 26, 1958, pp. 534-537. Se trata de un examen favorable del primer libro de Baltzell. Lipset está de acuerdo en que "cabe apenas dudar de que Estados Unidos está creando algo parecido a un *establishment* de élite parecido al de Inglaterra; pero es un *establishment* que se parece más al nuevo *establishment* inglés, más abierto, que a la antigua institución aristocrática, que murió entre 1940 y 1950" (p. 537).

[5] Mills llamó a Sweezy "marxista puro" en la página 98 de *The Marxists*, 1962.

[6] V. O. Key, *Southern Politics*, Nueva York: Vintage Books, 1949, p. 180. Al menos al comentar las capas superiores de la sociedad y del dinero en la política, Key tiene un estilo torcido.

[7] Véase T. B. Bottomore, *Elites and Society*, Nueva York: Basic Books, 1964, con un examen excelente de Paretto de Mills.

[8] Irving L. Horowitz, "The Sociological Imagination of C. Wright Mills: In Memoriam", *International Journal of Corporative Sociology*, IV, 1 (marzo de 1963), p. 75.

[9] La nota apareció al pie de la página 277 de *The Power Elite*, Nueva York: Oxford University Press, 1956. Véanse también pp. 11, 13, 15, 27 y 170, para comprender cuán equívoco es Mills al respecto. En las pp. 11, 13 y 15 habla de la élite del poder como si fuera una clase social, en tanto que en la p. 27 rechaza la idea de una "clase gobernante". En la página 170 dice que el gobierno federal no es "meramente" una extensión del mundo de las grandes empresas, ni tampoco, "en ninguna forma simple", un comité de la "clase gobernante". Acerca del angosto concepto de "clase" de Mills, véase el examen de *The Power Elite* de Robert Lynd, que lleva por título "Power in the United States", en *The Nation*, 12 de mayo de 1956, pp. 408-411.

[10] Baltzell, 1958, p. 78. Baltzell cita de la página 59 de *Deep South: Social Anthropological Study of Caste and Class*, de A. Davis, B. B. Gardner y M. R. Gardner, Chicago: University of Chicago Press, 1941.

[11] Paul Sweezy, "The American Ruling Class", en *The Present As History*, Nueva York: Monthly Review Press, 1953, p. 124.

[12] Joseph A. Kahl, *The American Class Structure*, Nueva York: Rinehart & Co., 1957, p. 12. Kahl comenta luego: "Aquí nos apartamos obviamente de la terminología de Weber en favor del inglés corriente".

[13] Robert A. Dahl, *Who Governs?*, New Haven: Yale University Press, 1961, p. 229. Véase, sobre las clases sociales, en *Class, Status and Power*, editado por Reinhard Bendix y Seymour Martin Lipset, 2a. ed., los ensayos de una gran diversidad de expertos; Nueva York: The Free Press, 1966.

[14] William Kornhauser, "Power Elite or Veto Groups?", en *Culture and Social Character*, editado por S. M. Lipset y Leo Lowenthal, Nueva York: The Free Press, 1961, p. 265. Este ensayo es particularmente importante porque compara los puntos de vista de Mills y del pluralista David Riesman. Éste afirma, en el mismo libro, que éste "analizó claramente" los argumentos entre su posición y la de Mills (p. 449).

[15] Véase Seymour Martin Lipset y Reinhard Bendix, *Social Mobility in Industrial Society*, Berkeley: University of California Press, 1959. Véase asimismo el ensayo más reciente en el volumen ya citado, editado por Bendix y Lipset, 1966.

[16] E. Digby Baltzell, *The Protestant Establishment*, Nueva York: Random House, 1964, pp. 3-4.

[17] Según afirman los sociólogos Scott Greer y Peter Orleans, en el artículo "Political Sociology" (*Handbook of Modern Sociology*, editado por Robert Feris, Chicago: Rand McNally, 1964, p. 830), el término de "cooptación" fue utilizado por primera vez como término de investigación por Philip Selznick en un estudio de la TVA. Greer y Orleans definen la cooptación como el mecanismo de sumisión necesaria de subgrupos al grupo dominante; esto no difiere mucho de mi insistencia en la sumisión de individuos a dicho grupo. Habré de referirme a este artículo varias veces en este libro, porque es un resumen de puntos de vista y datos sobre la "sociología política" de mediados de los años sesenta.

[18] Robert A. Dahl, "A Critique of the Ruling Elite Model", *American Political Science Review*, LII (1958), 468.

[19] Dahl, 1958; Nelson Polsby, *Community Power and Political Theory*, New Haven: Yale University Press, 1963, pp. 42-44. El artículo de Dahl, "A Critique of the Ruling Elite Model", es uno de los mejores comentarios de *The Power Elite*, de Mills. En relación con mi estudio sólo posee una importancia limitada, porque yo me ocupo más bien del modelo de una *clase* gobernante que del modelo de una élite gobernante.

[20] Dahl, 1961, p. 331.

[21] La expresión "sociología del liderazgo" se basa en un enunciado de la p. 304 de *The Protestant Establishment*, de Baltzell: "...es la composición sociológica de su liderazgo la que me interesa en primer término".

[22] Dahl, 1961, p. 66.

[23] Dahl, 1961, p. 334.

[24] Baltzell, 1958, p. 424, y especialmente Raymond Bauer, "Social Psychology and the Study of Policy Formation", *American Psychologist*, XXI (1966), 933-942.

[25] Nelson Polsby, "How to Study Community Power: The Pluralist Alternative", *Journal of Politics*, XXII (1960), 482-483.

[26] Polsby, 1963, p. 119.

[27] Dixon Wecter, *The Saga of American Society*, Nueva York: Charles Scribner's and Sons; Harold M. Hodges, Jr., *Peninsula People: Social Stratification in a Metropolitan Complex*, San Jose Estate College, 1962, mimeografiado.

[28] Baltzell, 1964, pp. 141-142.

[29] Baltzell, 1964, p. 8.

[30] Me enteré de los arreglos de "pago de partición", de Rusk, en la p. 4 de *I. F. Stone's Weekly*, del 20 de septiembre de 1965.

CAPÍTULO PRIMERO

[1] Wecter, 1937, pp. 103-104.

[2] Wecter, 1937, p. 473.

[3] Harvey W. Zorbaugh, *The Gold Coast and the Slum*, Chicago: University of Chicago Press, 1929; Lucy Kavaler, *The Private World of High Society*, Nueva York: Douglas McKay, 1960. Sobre el *Social Register* en general véase Cleveland Amory, *Who Killed Society?* Nueva York: Harper & Bros., 1960, capítulo I; Baltzell, 1958, y *The New York Times*, 7 de abril de 1963, E-120.

[4] E. Digby Baltzell, "Who's Who in America" y "The Social Register", 1953, p. 272, en Bendix y Lipset, 1966. (© 1953 by the Free Press, a corporation.)

[5] Cleveland Amory, a diferencia de sus 31 parientes bostonianos que descienden asimismo del acaudalado mercader que vivió en el siglo XVIII, de igual nombre, prefiere no inscribirse en el *Social Register*. Esto habla tal vez en su favor, porque no le gusta su predisposición étnica ni que ésta excluya a personas de talento. Pero cuando desdeña su valor como índice y da a entender que su moda está pasando, está simplemente equivocado, como lo muestra la confrontación de su excelente libro con el *Social Register Locater* del año 1965. Hay otros miembros de la "vieja guardia" que desacreditan el *Social Register* en cuanto índice, pero esto se debe a otra razón: porque dicen "cualquiera" puede inscribirse en él. Sin embargo, como observa Kavaler, suele haber un ejemplar a mano en los hogares de dicha gente. Si el *Social Register* no es más que una guía de teléfonos, cuenta no obstante con el apoyo de 38 mil familias de 12 ciudades, que devuelven escrupulosamente las hojas que permiten que sus nombres sigan leyéndose en sus páginas. Véase Amory, 1960.

[6] Baltzell, 1958, pp. 36-37.

[7] Mills, 1956, p. 117. Mills no analiza este dato. De hecho, sólo revisó cuatro volúmenes, los de Filadelfia, Boston, Chicago y Nueva York. Conviene observar que Mills conocía los datos de Baltzell cuando escribió. Notas al calce sobre la disertación de Baltzell aparecen en el capítulo "Metropolitan 400".

[8] *The New York Times*, 7 de abril de 1963, E-120.

[9] Baltzell, 1958, p. 37. Véase también Jacob Brackman, "The Gospel According to St. Paul's", *Esquire*, junio de 1966, pp. 92-94, 135-136.

[10] Tanto la cita de Sweezy como la de Baltzell se encuentran en Baltzell, 1964, p. 344. El comentario de Sweezy está en "Power Elite or Ruling Class?", *Monthly Review*, septiembre de 1956, p. 148, que es una reseña de *The Power Elite*.

[11] *Newsweek*, 9 de febrero de 1959, pp. 53-56.

[12] Catalogué estas escuelas basándome en el diario de los alumnos de Lawrenceville, el *Lawrentian*, XXX, núm. 1 (otoño de 1965), 33-34.

[13] Gene Hawes, "The Colleges of America's Upper Class",

Saturday Review of Literature, 16 de noviembre de 1963, pp. 68-71.

[14] Baltzell, 1964, p. 135.

[15] Véase Mills, 1956, pp. 400-402. La cita figura en la página 402.

[16] Baltzell, 1964, p. 340.

[17] *Congressional Record* (Senado), 19 de julio de 1965, A3870.

[18] Baltzell, 1964, p. 19.

[19] Baltzell, 1958, p. 380.

[20] Baltzell, 1958, p. 26.

[21] Wecter, 1937, p. 137.

[22] Baltzell, 1964, p. 300. La observación de Morgan figura en la página 36.

[23] *Look*, 6 de abril de 1965, p. 41.

[24] *Time*, 4 de diciembre de 1964, pp. 54-67. Acerca de la enorme importancia de los grandes hombres de negocios en la colecta de fondos de caridad véase el artículo "The Fund Raising Businessmen — Eight Billion Dollars", de Robert Sheehan, en *Fortune*, enero de 1966.

[25] *Time*, 11 de diciembre de 1964, p. 56.

[26] Baltzell, 1958, p. 379.

[27] J. W. Moore, "Exclusiveness and Ethnocentrism in a Metropolitan Upper Class Agency", *Pacific Sociological Review*, v (1962), 16-20.

[28] Sobre la instrucción, los gastos y el albergue de un caballo, véase Kavaler, 1960; sobre las conexiones apropiadas, véase *Time*, 30 de julio de 1965, p. 41, y sobre el estilo inculcado en estas escuelas, véase Kavaler, 1960, y Brackman, 1966.

[29] Sweezy, 1953. p. 124.

[30] Véase *Social Psychology*, de Roger Brown, Nueva York: The Free Press, 1966, que contiene un excelente capítulo sobre la clase social que abandona el concepto.

[31] *Alumni Horae*, de St. Paul, primavera de 1965, pp. 30-31. Baltzell (St. Paul, 1935), *The Protestant Establishment* se examina en esta misma revista por otro sociólogo eminente, George Homans (St. Paul, 1928; SR, Boston), quien no cree ni una palabra. Homans, especialista en grupos pequeños, no ve cuán sintomático sea que se excluya de los clubes a los judíos. Cree que Baltzell está "obsesionado" con la pertenencia a algún club. Homans es miembro de la Society of the Cincinnati, de la Society of Massachusetts y el Tavern Club

[32] *Alumni Horae*, de St. Paul, primavera de 1965, p. 68.

[33] Kavaler, 1960, p. 285.

[34] Kavaler, 1960, p. 289.

[35] *Time*, 2 de julio de 1965, pp. 38-50.

[36] Kavaler, 1960, p. 37.

[37] *Time*, 2 de julio de 1965, pp. 38-50. [38] *Ibid.*

[39] *Sentinel*, de Santa Cruz, 18 de abril de 1965, p. 16A.

[40] Baltzell, 1958, pp. 250-251.

[41] Ann Bicknell, "The Directors of the 20 Largest Industrials for 1963", proyecto de un estudiante de mi curso sobre la clase superior en el California State College, Los Ángeles, primavera de 1965. Conviene observar que James Morrison y yo volvimos a analizar y completamos toda la información reunida por los estudiantes.

[42] Baltzell, 1964, p. 371.

[43] *Time*, 7 de agosto de 1964, p. 21.

[44] Los detalles de estos estudios para mi curso sobre la clase superior norteamericana en la University of California, Santa Cruz, invierno de 1966, se publicarán como opúsculo separado. El hecho de tratarse de estudios separados explica que hubiera 25 individuos de San Francisco y solamente 20 de Los Ángeles.

[45] James W. Gerard, *My First 83 Years in American*, Garden City, Nueva York: Doubleday, 1965, p. 317.

[46] *Forbes*, 15 de agosto de 1965, p. 15. El artículo proseguía así: "¿Por qué insiste el gobierno federal en fijar los precios del gas natural? En gran parte porque un importante sector de la industria privada así lo desea".

[47] Mills, 1956, p. 122.

[48] Véase Baltzell, 1964, quien proporciona detalles acerca de la profundidad de la división entre los dos grupos religiosos. Considero que su relato justifica la palabra "increíble" al describir la conducta de algunos WASP. Véase especialmente la increíble carta escrita por el entonces presidente Herbert Hoover, en la página 30 de la exposición de Baltzell.

[49] Baltzell, 1964, p. 63.

[50] Véase un estudio detallado del problema de los ricos étnicos en *The Founding Father*, de Richard Whalen, Nueva York: New American Library, 1964, que explica asimismo la historia del ascenso de la familia Kennedy a una posición de importancia en el seno de la clase superior nacional.

[51] Amory, 1960.

[52] Stewart Alsop, "America's New Big Rich", *Saturday Evening Post*, 17 de julio de 1965, pp. 23-46.

[53] Véase *The Super-Americans*, de John Bainbrindge, Nueva York: Doubleday & Co., 1961.

[54] *The Protestant Establishment*, de Baltzell, se ocupa ante todo de esta división tal como se manifestó durante los primeros sesenta años de este siglo, en tanto que Sweezy reconoce su existencia en la antepenúltima página de su artículo sobre "The American Ruling Class' , en *The Present as History*, 1953

[55] El opúsculo al que me estoy refiriendo es "Characteristics of Political Liberals and Conservatives", de Jack E. Rossmann

(Macalester College) y David P. Campbell (University of Minnesota), que fue leído en la reunión de la Midwestern Psychological Association, en Chicago, Ill., el 1º de mayo de 1965. Quisiera remitir también al lector a "Left and Right: A Basic Dimension of Ideology and Personality", de Silvan Tomkins, publicado en *The Study of Lives*, ed. Robert W. White, Nueva York: Atherton Press, 1963. En un estudio que efectué con el psicólogo Henry Minton, encontramos que la prueba de personalidad Izquierda-Derecha, de Tomkins, correspondía bastante bien con el liberalismo y el conservadurismo políticos, ambos por *autovaloración* de actitud política (eludiendo las críticas de estudios anteriores, que seleccionaban a sus conservadores por medio de tests ideológicos mal redactados) *y* por identificación de grupo (nuestros sujetos eran estudiantes de escuela superior que eran republicanos partidarios de Goldwater, de las juventudes demócratas, de las juventudes trotzkistas y miembros del Club DuBois, lo mismo que los alumnos corrientes del curso de introducción a la psicología). La correlación entre el conservadurismo autovalorado (escala de 7 puntos) y la "puntuación derecha" en la prueba de Tomkins era de .46, en tanto que la correlación entre el liberalismo autovalorado y la "puntuación izquierda" de Tomkins fue de .42.

[56] Mills, 1956, p. 108.

[57] Herman Miller, *Rich Man Poor Man*, Nueva York: Signet Books, 1964, p. 138. Aquí nos dice Miller que únicamente el 3 % del 1 % más alto vivía enteramente de sus rentas. Esto significa 13 500 familias, si el 1 % más alto es de 450 000 familias, y 15 000 familias si el 1 % más alto es de "aproximadamente medio millón".

[58] Mills, 1956, p. 74; Kavaler, 1960, p. 231. En relación con los datos brutos del "Jet-set" de mediados de los años sesenta, véase *The International Nomads*, Nueva York: G. P. Putnam's Sons, 1966, de Lanfranco Rasponi, especialmente las pp. 238-436.

[59] Mills, 1956, p. 60. En este punto sigue Mills probablemente la disertación de Baltzell.

[60] Baltzell, 1958, p. 45.

[61] Mervin B. Freedman, "The Post-Industrial Generation: Roots of Student Discontent", *The Nation*, 14 de junio de 1965, p. 642.

[62] Baltzell, 1958, p. 59.

[63] Baltzell 1964, pp. 80-81.

[64] Baltzell, 1958, pp. 330, 439-440.

[65] Con una sola excepción, Baltzell y Kavaler señalan los clubes de esta lista como "muy exclusivos". En algunos de ellos se supone que la pertenencia es hereditaria. La excepción es el Rainier Club, del que supe, por uno de los investigadores de Pacific City que era el club más exclusivo de Seatle. Véase

"Decision-Making Cliques in Community Power Structures: A Comparative Study of an American and an English City", de Delbert C. Miller, en *The American Journal of Sociology*, LXIV, núm. 3 (noviembre de 1958), 229-310. Nueve de los 12 "influyentes clave" de Miller eran miembros de este club (p. 304). Son necesarios estudios cuidadosos para determinar qué clubes del país tienen como socios a graduados de escuelas particulares, que se tratan y se casan dentro del grupo de las personas que figuran en el *Social Register* o son miembros de los clubes de nuestra lista.

[66] Baltzell, 1964, pp. 370-373.

[67] Kavaler, 1960, pp. 8-9.

[68] Baltzell, 1953, p. 271.

CAPÍTULO SEGUNDO

[1] Véase especialmente *Power Without Property*, de A. A. Berle, Jr., Nueva York: Harcourt, Brace, 1959. Sin embargo, véase una consideración técnica detallada del problema de la concentración en la economía moderna de las grandes compañías, en el testimonio de varios peritos ante el Hart Committee, publicado por la U. S. Government Printing Office, en 1964, con el título de *Economic Concentration, Part I, Overrall and Conglomerate Aspects*. Véase especialmente el testimonio de Gardner Means en las pp. 9-19. Véase un resumen de las encuestas de TNEC de los años treinta en *The Concentration of Economic Power*, de David Lynch, Nueva York: Columbia University Press, 1946. Véase un resumen legible de los resultados del Hart Committee de mediados de los años sesenta en el artículo "Monopoly in the United States", de David Michael, en el número de *Monthly Review* correspondiente a abril de 1966.

[2] F. G. Clark y S. Ramonaczy, *Where the Money Comes From*, Nueva York: D. Van Nostrand, 1961, p. 42.

[3] *Business Leadership in the Large Corporation*, del economista Robert Gordon, publicado primero por la Brookings Institution en 1945 y reimpreso en rústica con un nuevo prólogo por la University of California Press en 1966, confiere una gran importancia a la existencia de muchos directores internos. Según veremos, especialmente en el último capítulo, discrepo de Gordon al respecto.

[4] Véase "Power to Do What?, *The New Sociology*, de Andrew Hacker, editado por Irving Horowitz, Nueva York: Oxford University Press, 1964, que contiene un excelente examen de las facultades de los directores de las grandes compañías. Hacker consideraba este artículo como una respuesta parcial a las críticas de Mills, quien dijo que no indicaba cla-

ramente cuáles eran los poderes de su élite de poder. Véase también *Forbes*, 15 de noviembre de 1965, p. 11.

[5] A. A. Berle, Jr., *Economic Power and the Free Society: A Preliminary Discussion of the Corporation*, Nueva York: The Fund for the Republic, 1958, p. 10. Después de haber escogido esta cita, descubrí en mi estudio de las obras importantes de Robert A. Dahl que también a él le había parecido apropiada. Véase "Business and Politics: A Critical Appraisal of Political Science", *Social Science Research on Business: Product and Potential*, Nueva York: Columbia University Press, 1959, pp. 9-10.

[6] Se trata, por supuesto, del título del libro de 1959 de Berle, ya mencionado. Resume en forma clara la teoría que Berle sustenta.

[7] Véase "The View from the Top", *The Business Establishment*, de Robert Heilbronner, editado por Earl F. Cheit, Nueva York: John Wiley & Sons, 1964; Benjamin Smith, "Economic Ideologies and the Political System", *Government and Society*, editado por Ake Sandler y Robert H. Simmons, Dubuque, Iowa: Wm. C. Brown, 1965, así como, muy especialmente, el artículo de Victor Perlo, "People's Capitalism and Stock Ownership", en *American Economic Review*, XLVIII, 3 de junio de 1958. Perlo es marxista, pero por lo visto la vieja y formal *American Economic Review* encontró que la calidad de la información desarrollada en dicho artículo no desentonaba en sus páginas antimarxistas.

[8] Talcott Parsons, *Structure and Process in Modern Societies*, Nueva York: The Free Press, 1960, pp. 199-225. Se trata de una reseña detallada de *The Power Elite*, de Mills.

[9] Daniel Bell, *The End of IIdeology*, Nueva York: The Free Press, 1960. p. 42.

[10] *Wall Street Journal*, 6 de mayo de 1966, p. 1, Pacific Coast Edition.

[11] Floyd Hunter, *The Big Rich and the Litle Rich*, Garden City, Nueva York: Doubleday, 1965, pp. 131-133.

[12] Hodges, 1962. No están numeradas las páginas de este informe de investigación mimeografiado.

[13] Miller, 1964, p. 24. La información relativa al .1 % más alto proviene de Jean Crockett e Irwin Friend, "Characteristics of Stock Ownership", 1963, *Proceedings* de la Business and Economic Statitics Section, American Statistical Association, Washington, D. C.

[14] Miller, 1964, p. 233. En 1959, el OBE calculó el "ingreso no proveniente de sueldos y salarios" en 60.1 mil millones de dólares, en tanto que el cálculo del Censo fue de 37.3 mil millones de dólares.

[15] Gabriel Kolko, *Wealth and Power in America*, Nueva

York: Praeger, 1962; George Lent. *Ownership and Tax Exempt Securities 1913-1953*, Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1953. Según Lent, en 1940-41, uno de los últimos años en que los contribuyentes con ingresos superiores a 5 mil dólares fueron invitados pero no obligados a declarar el ingreso proveniente de valores exentos del impuesto, solamente se declaró de hecho el 40 %, alrededor de 3 mil millones, de un total de 8 mil millones de dólares, a titulo de valores estatales y municipales en manos de particulares (p. 94). Además, "se declararon algunas fracciones menores en materia de otros valores exentos" (p. 96). Lent añade que, para el mismo año de 1941 y el mismo grupo de ingreso superior a 5 mil dólares, solamente el 53.1 % de los dividendos totales fueron declarados. Aun incluyendo el importe calculado del componente "dividendo" del ingreso fiduciario, el total sólo sube al 61.1 % (p. 96).

[16] Miller, 1964, p. 53.

[17] Leon Keyserling, "'Taxes From Whom, For What?", *The New Republic*, 23 de abril de 1966, p. 18.

[18] Mills, 1956, pp. 152-154. La expresión "empapar a los altos asalariados" proviene de un editorial de Eric Sevareid, *Los Angeles Times*, 18 de abril de 1965, G-3. Sobre la elusión de los impuestos sobre la herencia, véase *Time*, 8 de julio de 1966, pp. 65-67.

[19] Véase el cuadro confeccionado por la Office of Tax Analysis, *Congressional Record* (Senado), 1º de noviembre de 1963, p. 19872. La tarifa de impuesto para grupos de ingreso superior a 1 millón de dólares variaba en promedio entre 23.7 y 24.6 por ciento.

[20] William A. Williams, *The Great Evasion*, Chicago: Quadrangle Books, 1964, p. 159; Bernard D. Nossiter, *The Mythmakers*, Boston: Houghton, Mifflin, 1964, p. 24.

[21] Robert J. Lampman, *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth*, Princeton: Princeton University Press, 1962, p. 2.

[22] R. M. Titmus, "Poverty vs. Inequality: Diagnosis", *The Nation*, 8 de febrero de 1965, p. 132.

[23] Robert Heilbronner, *The Future as History*, Nueva York: Harper & Bros., 1959, p. 125; Keit Butters, Lawrence E. Thompson y Lynn L. Bollinger, *Effect of Taxation on Investment by Individuals*, Cambridge: The Riverside Press, 1953, p. 400, pero véase la totalidad del capítulo 16 para un examen detallad' de este complicado problema.

[24] Mills, 1956, p. 122.

[25] John Brooks, *The Seven Fat Years*, Nueva York: Harper & Bros., 1958, p. 49.

[26] Mills, 1956, pp. 149-150. Butters *et al.*, 1953, p. 25,

calcularon que el .1 % de familias que tenían ingresos de más de 50 mil dólares en 1949 poseían el 35 % de todas las acciones principales en poder de particulares; que el .5 % con ingresos superiores a 25 mil dólares poseían el 50 % de las acciones, y que el 1 % con más de 15 mil dólares de ingreso poseía el 65 % de las acciones.

[27] Cleveland Amory, *The Proper Bostonians*, Nueva York: E. P. Dutton & Co., 1947; Baltzell, 1958.

[28] Don Villarejo, "Stock Ownership and Control of Corporations", *New University Thought*, II, otoño de 1961 e invierno de 1962, 33-77, 47-65.

[29] Paul Sweezy, "Interest Groups in the American Economy", reimpreso en *The Present as History*, Nueva York: Monthly Review Press, 1953.

[30] Victor Perlo, *The Empire of High Finance*, Nueva York: International Publishers, 1957, pp. 47-49. Y según señala Villarejo, 1961, p. 56, Firestone Tire and Rubber figuró como controlada por gerentes, siendo que aún hoy la familia Firestone posee el 25 % de las acciones.

[31] Ferdinand Lundberg, *America's Sixty Families*, Nueva York: The Citadel Press, 1937, p. 507.

[32] Lundberg, 1937, pp. 504-505.

[33] *Congressional Record* (Cámara), 29 de julio de 1965, páginas 18040-18041. También 15 de marzo de 1966, pp. 5590-5594.

[34] Gordon, 1945, pp. 43, 154.

[35] *Forbes*, 1º de mayo de 1964, p. 22. Según la monografía núm. 29, p. XVI, del TNEC, los Du Pont, los Mellon y los Rockefeller controlaron, durante los años treinta, 15 de las 200 mayores compañías de carácter no financiero; el 11 % del activo total de las 200 superiores les pertenecía.

[36] Cheit, 1964, p. 172.

[37] Cheit, 1964, p. 173.

[38] Cheit, 1964, p. 174.

[39] Villarejo, 1961, p. 59. Este estudio explora en detalle todas las cuestiones relacionadas con la propiedad de las acciones. Por "control" entiende Villarejo el poder de cambiar la gerencia si se considera necesario.

[40] Cheit, 1964, p. 175; Villarejo, 1961, p. 50.

[41] Villarejo, 1962, pp. 47-61, contiene un examen excelente de los directores, con un esquema de clasificación ligeramente diferente.

[42] C. V. Parkinson, "The Web of the Giant Banks", *The Minority of One*, febrero de 1963, p. 4; Perlo, 1957.

[43] Véase un resumen de estudios sobre los enlaces múltiples en *Interlocks in Corporate Management*, informe del personal al House Antitrust Subcommittee, 12 de marzo de 1965, U. S.

Government Printing Office, véase también Gordon, 1945.

[44] Fred Nuss, "The Directors of the Top 15 Banks", proyecto de estudiantes para mi curso sobre la clase superior en el California State College, Los Ángeles, primavera de 1965.

[45] Peter F. Drucker, "The New Tycoons", *Harper's Magazine*, mayo de 1955, p. 40.

[46] Drucker, 1955, p. 39.

[47] Ronald Schaffer, "The Directors of the Top 15 Insurance Companies", proyecto de estudiantes para mi curso sobre la clase superior en el California State College, Los Ángeles, primavera de 1965.

[48] Berle, 1959.

[49] Parkinson, 1963.

[50] Para mi curso sobre la clase superior en el California State College, Los Ángeles, primavera de 1965. Este estudiante se ocupó únicamente de los directores externos, porque examinó con gran detalle sus carreras.

[51] La información relativa al análisis de los transportes, servicios públicos y el comercio fue reunida por Katherine Casey, una de mis asistentes investigadoras subgraduadas de la University of California, Santa Cruz.

[52] *Time*, 21 de enero de 1966, p. 69A, en un artículo sobre un intento de adquisición por el multimillonario Norton Simon.

[53] Perlo, 1957, p. 93.

[54] Perlo, 1957, p. 93.

[55] Toda la información relativa a las compañías de electricidad proviene de *Top Stockholders of Private Power Companies*, mimeografiado por el Electric Consumers Information Service (ECIC), 2000 Florida Avenue N. W., Washington 9, D. C.

[56] Perlo, 1957, pp. 182-186.

[57] C. Wright Mills, "The American Business Elite: A Collective Portrait", en *Power, Politics, and People*, Nueva York: Ballantine, 1963, p. 122.

[58] W. Lloyd Warner y James C. Abegglin, *Big Business Leaders in America*, Nueva York: Harper & Bros., 1955, p. 156. Véase en el capítulo 8 una comparación entre los jefes provenientes inicialmente de la clase superior y los que han ascendido.

[59] Sigo aquí a los psicólogos David Krech, Richard S. Crutchfield y Egerton L. Ballachey, en la página 327 de su libro de texto, de gran éxito editorial, sobre psicología social, *Individual in Society*, Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1962. Sobre un economista que cree que la revolución de los gerentes es fantasía a causa de la psicología de éstos, véase Summer Slichter, "The Power Holders in the American Economy", *Saturday Evening Post*, 13 de diciembre de 1958, p. 99, quien dice que "Burnham se equivocó burdamente acerca de la psico-

logía de los gerentes... En conjunto los gerentes son un grupo cauto y convencional, bien adaptados para llevar empresas de acuerdo con la tradición y las normas establecidas, pero que distan mucho de estar capacitados para adueñarse del poder".

[60] Cheit, 1964; Kolko, 1962.

[61] Gordon, 1945, p. 158.

[62] *Time*, 16 de abril de 1965, p. 42.

[63] Acerca de la "revolución de los gerentes" véase también C. Wright Mills, "A Marx for the Managers", 1942, reproducido en *Power, Politics, and People*, Nueva York: Ballantine Books, 1963, y Paul Sweezy, 1942, "The Illusion of the Managerial Revolution", reimpreso en *The Present as History*, 1953.

[64] Gordon, 1945, pp. 264-265. Por lo que toca a la importancia de los bufetes jurídicos, Gordon y yo estamos totalmente de acuerdo. Por su parte, él está de acuerdo con Mills y Berle, a quien citaremos más adelante en esta sección, en que estos bufetes están íntimamente vinculados a —"una parte verdadera de"— la comunidad financiera.

[65] Erwin O. Smigel, *The Wall Street Lawyer*, Nueva York: The Free Press, 1964, p. 74.

[66] Smigel, 1964, p. 9. (©1963 The Free Press of Glencoe, A Division of the MacMillan Company.)

[67] Donald Matthews, *The Social Background of Political Decision-Makers*, Nueva York: Random House, 1954, p. 30. Los porcentajes relativos a los abogados son de Suzanne Keller, *Beyond the Ruling Class*, Nueva York: Random House, 1963, p. 325.

[68] Baltzell, 1958, p. 55.

[69] Mills, 1956, p. 289.

[70] A. A. Berle, Jr., *Encyclopedia of the Social Sciences*, IX, Nueva York: Macmillan, 1948, p. 341. El empleo de esta cita y la anterior me fue sugerido por una lectura de Smigel, 1964. Se las puede encontrar en las páginas 12 y 13 del libro de éste. Hay un magnífico desliz freudiano en la cita que Smigel hace de Mills, en la que éste dice que los militares "derrochan" (*squander*), en lugar de "deliberan" (*ponder*), que es lo que dice Mills.

[71] Richard Kronish, "The House of Delegates of the American Bar Association", trabajo de un estudiante para mi curso sobre la clase superior en la University of California, Santa Cruz, invierno de 1966. Ésta es mi interpretación de los datos básicos de Kronish.

[72] Smigel, 1964, p. 4.

[73] D. C. Blaisdell, *Economic Power and Political Pressures*, monografía núm. 26 del TNEC, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1941, p. 37.

[74] Mills, 1956, pp. 147-148.

CAPÍTULO TERCERO

[1] Richard Rovere, *The American Establishment*, Nueva York: Harcourt, Brace & World, 1962, p. 9.

[2] Richard Rovere, "The Interlocking Overlappers", *The American Establishment*, 1962, p. 268. Únicamente Rovere observará que he omitido la palabra "desdichada" entre "la" e "influencia".

[3] Véase *The Foundation Directory*, Nueva York: Russell Sage Foundation, 1964.

[4] Véase "Foundations as a Tax Dodge", *The Nation*, 20 de abril de 1963, pp. 321-324, de Fred Cook. Sin embargo, hay muchos aspectos que el primer artículo de éste no toca. He sacado mucho provecho de una lectura de la parte importante en las encuestas del miembro del Congreso Wright Patman. Véase *Tax-Exempt Foundations and Charitable Trusts: Their Impact on Our Economy*, 31 de diciembre de 1962, 16 de octubre de 1963 y 20 de marzo de 1964, U.S. Government Printing Office. El primer artículo habla del volumen, el segundo examina procederes turbios y el tercero habla del gran poder que tiene en Florida una rama de la familia Du Pont gracias a una fundación caritativa. Véase también *Tax-Exempt Foundations: The Impact on Small Business*, Hearings Before the Subcommit Nº 1 on Foundations, julio, agosto, septiembre de 1964, W ington, D.C.: U.S. Government Printing Office. Véanse e cialmente las pp. 4-5, 125 (donde se dice que 11 grandes daciones tienen el 56 % del activo de todas ellas) y 136 (do revela las grandes cantidades pagadas a los fideicomisarios unos pocos días de reuniones).

[5] *Virginia Law Review*, XXXIV, febrero de 1948, pp. 182-2 La cita es de la página 188.

[6] La información acerca de los fideicomisarios de fundación fue reunida y analizada por Patricia Allen para mi curso sobre la clase superior en el California State College, Los Ángeles, primavera de 1965. James Morrison y yo volvimos a analizar los datos para determinar el porcentaje de miembros de la clase superior y de la élite del poder.

[7] Richard Elman, "The Timid Crusaders", *The Nation*, 1º de marzo de 1965, p. 217.

[8] "Study of Soviet Union Rewarding, Frustrating", *Los Angeles Times*, 14 de febrero de 1965, E-8.

[9] Cook, 1963.

[10] Dan Smoot, *The Invisible Government*, 1962, publicado por el Dan Smoot Report, Inc., P.O. Box 9538, Dallas, Texas. Sin embargo, véase primero "School for Statesmen", de Joseph Kraft, en *Harper's Magazine*, julio de 1958, pp. 64-68, y Paul Rowen, "America's Most Powerful Club", *Harper's Magazine*,

septiembre de 1960, pp. 79-84.

[11] Smoot, 1962, pp. 14-16.

[12] Smoot, 1962, p. 21. Smoot cita aquí de un opúsculo titulado "Committees on Foreign Relations: Directory of Members", enero de 1961, que puede solicitarse al CFR. Una lista de los miembros de estos comités a principios de los años sesenta puede encontrarse asimismo en *The Secret Government of the United States*, de Mary M. Davison, Omaha, Neb.: The Greater Nebraskan, 1962, que puede obtenerse en cualquiera de las librerías de American Opinion Bookstore. Mary Davison es secretaria del Council on American Relations.

[13] Smoot, 1962, pp. 168-171.

[14] La información relativa a las grandes decisiones de la FPA se obtuvo de uno de sus opúsculos anunciando el programa para 1965. Acerca de la FPA y de sus relaciones con el CFR, véase Joseph Kraft, "School for Statesmen", *Harper's Magazine*, julio de 1958.

[15] Para información sobre el CED, véase Smoot, 1962, y Joseph Monsen y Mark Cannon, *The Makers of Public Policy*, Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1965, y los folletos del CED.

[16] Hobart Rowen, *The Free Enterprisers*, Nueva York: G. P. Putnam's Sons, 1964, p. 77. Véase también el excelente y documentado artículo de Norman F. Kaiser, "Public Responsability in Federal Advisory Groups: A Case Study", *Western Political Science Quarterly*, junio de 1958, pp. 251-264, que proporciona detalles acerca de los orígenes del BAC, y trata de analizar el carácter de sus actividades y sus reuniones.

[17] Hobart Rowen, "America's Most Powerful Private Club", *Harper's Magazine*, septiembre de 1960, p. 84. Citado en Smoot, 1962, p. 84.

[18] *Time*, 8 de enero de 1965, pp. 40-41.

[19] David Wise y Thomas B. Ross, *The Invisible Government*, Nueva York: Random House, 1964, p. 321.

[20] Véase el excelente análisis de David S. McLellan y Charles Woodhouse, "The Business Elite and Foreign Policy", *Western Political Science Quarterly*, XIII, marzo de 1960.

[21] R. W. Gable, "NAM: Influential Lobby or Kiss of Death?", *Journal of Politics*, XV (mayo de 1953), 271.

[22] *Forbes*, 1º de octubre de 1965, p. 37. Sobre la recaudación de fondos para las universidades véase Sheehan, 1966.

[23] Gerard, 1951, p. 320. Gerard cree que su lista fue el punto de partida para *America's Sixty Families*, pero Lundberg, 1937, p. XI, lo niega.

[24] Irving Janowitz, *The Professional Soldier*, Nueva York: The Free Press, 1960, pp. 401-402.

[25] Douglas Cater, *Power in Washington*, Nueva York: Ran-

dom House, 1964, pp. 14-15. Emmet Hughes, en *The Ordeal of Power*, Nueva York: Atheneum, 1963, p. 157, habla de cuando menos un embajador que confiaba en las ediciones aéreas de los periódicos de Nueva York para su información política.

[26] William Rivers, *The Opinionmakers*, Boston: Beacon Press, 1965, capítulo 3.

[27] Acerca de este control más importante y más sutil por medio de la publicidad, véase el excelente artículo de Howard Gossage, ejecutivo de publicidad, en el número de agosto de *Ramparts*, pp. 31-36. El artículo se titula "The Fictitious Freedom of the Press".

[28] *Time*, 4 de marzo de 1966, p. 64.

[29] *Time*, 28 de junio de 1963, p. 58; *Time*, 1º de enero de 1965, p. 49; *Saturday Evening Post*, 9 de octubre de 1965, pp. 33-60.

[30] Sobre *Time*, véase *Saturday Evening Post*, 16 de enero de 1965, pp. 28-45. Para mi información sobre las cadenas de periódicos y revistas en general me basé en primer término en *The Press and America*, de Edwin Emery, 2ª ed., Nueva Jersey: Prentice-Hall, 1962.

[31] Rivers, 1965, p. 31.

[32] "La falla en el cielo pluralista está en que el coro celestial canta con un acento pronunciado de clase", E. E. Schattschneider, *The Semisovereign People*, Nueva York: Holt, Rinehart & Winston, 1960, p. 35. Agradezco a Terry Bull su trabajo sobre el modelado de la opinión pública para mi curso sobre la clase superior en la University of California, Santa Cruz, invierno de 1966, esta referencia y algunos otros detalles de este capítulo.

[33] Cater, 1964, p. 247.

CAPÍTULO CUARTO

[1] Véase la introducción de Brogan a la edición revisada de *Congress: The Sapless Branch*, de Joseph S. Clark, Nueva York: Harper & Row, 1965.

[2] Acerca de las cuitas de un candidato, véase "A Million Dollar Looser Looks at Campaigning", de Alan Cranston, en *Fortune*, noviembre de 1964. También Mills, 1950, cap. 11.

[3] Cater, 1964, p. 7.

[4] Alexander Heard, *The Costs of Democracy*, Nueva York: Doubleday, 1962.

[5] Daniel M. Ogden y Arthur L. Peterson, *Electing the President 1964*, San Francisco: Chandler Publishing Co., 1965, p. 207.

[6] Véase, por ejemplo, Parsons, 1960, p. 214.

[7] Cater, 1964, p. 182.

[8] Cater, 1964, p. 193.

[9] Sobre 1952, véase Mills, 1956, p. 166. Para 1952 y 1956, véase *Hearings on 1956 Presidential and Senatorial Campaign Practice* (1956) y *1956 General Election Campaigns*, U.S. Senate, 84th Congress, 2nd. Session (conocido como Gore Committee).

[10] V. O. Key, *Politics, Parties, and Pressure Groups*, Nueva York: Thomas Y. Crowell, 1958, p. 543. Mi comprensión de las finanzas de los partidos políticos en general debe mucho al capítulo 18 de este libro.

[11] Herbert Alexander, *Financing the 1960 Election*, Princeton: Citizens' Research Foundation, 1962, p. 61; Herbert E. Alexander, *Financing the 1964 Election*, Princeton: Citizens' Research Foundation, 1966, p. 89.

[12] Key, 1958, p. 548.

[13] *U.S. World News & Report*, 20 de julio de 1964, p. 41.

[14] Encontré esta cita en las pp. 276-277 de un artículo de Paul Sweezy y Leo Huberman sobre el "goldwaterismo" en *Monthly Review*, septiembre de 1964. Es de un editorial de los columnistas sindicados Allen y Scott, que Sweezy y Huberman leyeron en el *Daily Times*, Mamoroneck, N. Y., 15 de julio de 1964.

[15] "Goldwater Diggins", *The Nation*, 24 de agosto de 1964. Debo un estudio detallado de informes de periódicos y revistas sobre el financiamiento de Goldwater a un trabajo de Richard Valdez titulado "Golwater Funds", para mi curso sobre la clase superior en el California State College, Los Ángeles, primavera de 1965.

[16] Heilbronner, 1964, p. 18.

[17] Stephen Shaddegg, Nueva York: Holt, Rinehart & Winston, 1965, p. 91. Se trata de un libro divertido sobre *What Happened to Goldwater?* Lo que le ocurrió fue que abandonó a Shaddegg y a otros "verdaderos conservadores" por gente como Kitchel y otros. Véase también Walter Pincus, "The Fight Over Money", *Atlantic*, abril de 1966.

[18] Alexander, 1966. Esta fuente muestra los cambios insignificantes, en 1964, en las donaciones de los republicanos, pero muestra asimismo la importancia continua de Nueva York, Pennsylvania y otros estados del este y la dependencia subsistente con respecto a los grandes donadores (el 12 % del ingreso nacional republicano provino de 15 mil personas que dieron mil dólares o más) (p. 84).

[19] Lundberg, 1937, p. 450.

[20] Key, 1958, p. 544.

[21] Baltzell, 1958, p. 502.

[22] Whalen, 1964, p. 119.

[23] Baltzell, 1958, pp. 162-163, 438-440, 464-465

[24] Baltzell, 1964, pp. 239-240.

[25] Whalen, 1964, p. 119. Éste es un ejemplo de cooptación.

[26] Gerard, 1951, p. 234. El asistente de Gerard fue Walter J. Cummings (SR, Chicago), jefe de la Continental Illinois National Bank and Trust Company.

[27] Gerard, 1951, p. 325.

[28] Para Daly y Bryan véase Gerard, 1951, p. 92. En conexión con el hecho de que Gerard vivía en casa vecina a la del ex demócrata Wilkie, a quien aquél conoció en la Democratic National Convention de 1924, véase Gerard, 1951, p. 308.

[29] Baltzell, 1964, p. 253.

[30] Robert Engler, *The Politics of Oil*, Nueva York: Macmillan, 1961, p. 353.

[31] Acerca de Pauley véase Engler, 1961, pp. 341-343; la cita del texto principal se encuentra en la p. 341, en tanto que la cita de la nota al calce figura en la p. 342.

[32] Engler, 1961, p. 345.

[33] Estos datos los reunió para mí Terry Ball, de las listas del Gore Committee. Véase la nota 9 *supra*.

[34] Por lo demás, los contactos sociales en el seno del Partido Demócrata pueden conducir a asimilación, pero este punto necesita mayor estudio. Véase Baltzell, 1964, pp. 307-312, así como el comentario optimista de Lipset, en su resumen del primer libro de aquél (*Commentary*, 1958, p. 537), en el sentido de que "los jóvenes vástagos del *Social Register* se mezclan en reuniones sociales, políticas e intelectuales con profesionales, especialmente judíos, del grupo minoritario, a quienes han conocido en reuniones de la ADA o de otras organizaciones con fines de asistencia pública".

[35] Alexander, 1962, 1966.

[36] Baltzell, 1964, pp. 305-306.

[37] *Forbes*, 1º de agosto de 1965, pp. 20-25. Véase asimismo Rasponi, 1966, pp. 274-277.

[38] Nick Thimmesch y William Johnson, *Robert Kennedy at 40*, Nueva York: W. W. Norton & Co., 1965, p. 42.

[39] Allan Potter, "The American Governing Class", *British Journal of Sociology*, 13, 1962, p. 314.

[40] Muchos de los datos de esta sección provienen de un trabajo de estudiante de Mary Ann Ross, del California State College, Los Ángeles, quien, por supuesto, los sacó en gran parte de *The President's Cabinet*, de Richard F. Fenno, Cambridge, Harvard University Press, 1959, y de *The New Dealers*, de John F. Carter, Nueva York: Simon and Schuster, 1934. Véase también Lester Tanzer, *The Kennedy Circle*, Nueva York: David McKay, 1961.

[41] En conexión con su vida con Marshall, véase *Together: Annals of an Army Wife*, de Katherine Marshall, Atlanta,

Georgia: Tupper & Love, 1946. Los dos hijos de la señora Marshall fueron a la escuela preparatoria de Woodberry Forest. Los Marshall tenían casa en Fire Island, N. Y., Leesbur, Va. y Pinehurst, N. C.

[42] Citado en *Economic Aspects of New Deal Diplomacy*, de Lloyd C. Gardner, Madison: University of Wisconsin Press, 1964, p. 22.

[43] Joseph M. Jones, *The Fifteen Weeks*, Nueva York: Viking Press, 1955, p. 93.

[44] Forrestal, la primera persona que había de llamarse Secretario de Defensa, llegó al gobierno desde la presidencia de Dillon, Read. Al lado de Stimson, Patterson, McCloy, Harriman, Marshall, Georg Earle y William Bullitt, era uno de los ocho inscritos en el *Social Register* del círculo más allegado al presidente Roosevelt durante la guerra. Fue asimismo asesor del presidente Truman durante los primeros años de la posguerra. Sobre Forrestal véase el excelente libro *James Forrestal*, de Arnold A. Rogow, Nueva York: Macmillan, 1963, que posee un caudal de información interesante sobre los demócratas de los años cuarenta. Dillon, Read y otros bufetes de Wall Street figuran en lugar eminente en la exposición de Rogow. Mills, 1956, p. 289, conocía el vínculo entre Dillon, Read y los demócratas, pero no incorporó este conocimiento a su análisis. Por lo demás, tampoco se ocupó en absoluto de los partidos políticos, lo que constituye uno de los mayores defectos de su libro. Esto concuerda con la flojedad del capítulo sobre "The Political Directorate", que sólo toca tres aspectos, a saber: 1] el advenimiento del Poder Ejecutivo y del intruso político (pp. 228-231), 2] el carácter de grandes negocios de la administración de Eisenhower (pp. 231-235), y 3] la ausencia de un servicio civil que ni los directores de las grandes empresas ni los políticos de partido lo quieren (pp. 235-241).

[45] Grant McConnel, *Private Power and American Democracy*, Nueva York: Alfred A. Knopf, 1966, pp. 273-274.

[46] Véase Cater, 1964, pp. 192-193, en relación con la opinión de que la política exterior, la defensa y la política económica constituyen las cuestiones más importantes.

[47] Mills, 1956, p. 228.

[48] *Forbes*, 15 de julio de 1965, p. 33.

[49] Acerca de Frankfurter véase *Time*, 5 de marzo de 1965, p. 68. Para la información de las personas que rodeaban al presidente Roosevelt me he basado en Carter, 1934, y en Gardner, 1964.

[50] Carter, 1934, p. 315.

[51] Gerard, 1951, p. 317.

[52] Gardner, 1964. Éste es un libro "obligado" para la comprensión de que la política del comercio exterior de la aristo-

cracia de los negocios no ha cambiado por espacio de décadas, especialmente en conjunción con Jones, 1955, McLellan y Woodhouse, 1960, y Williams, 1964.

[53] James P. Warburg, *The Long Road Home*, Garden City, Nueva York: Doubleday, 1964. Esta autobiografía proyecta luz sobre un aspecto de la vida de la clase superior y sobre el modo de pensar de un miembro liberal, cuando menos, de esta clase.

[54] Véase Charles B. Seib y Alan L. Otten, "Abe, Help! – LBJ", *Esquire*, junio de 1965, p. 86.

[55] "LBJ and the Drug Industry", *I. F. Stone's Weekly*, 26 de abril de 1965. Entre los nombramientos del gabinete Johnson figuraron el secretario de Comercio John T. Connor, presidente de Merck & Company, y el secretario del Tesoro Henry Fowler, cabildero principal de Merck en Washington en el momento de ser nombrado.

[56] *I. F. Stone's Weekly*, 26 de julio de 1965, p. 3. Véase asimismo *Congressional Record* (Senado), 26 de mayo de 1965, pp. 11399-11403.

[57] Charles Roberts, *LBJ's Inner Circle*, Nueva York: Delacorte Press, 1965, p. 168. Mi comprensión inicial de los individuos que rodeaban a Johnson se basó en "The 'inner inner' circle around Johnson", *The New York Times*, 28 de febrero de 1965, p. 21; reseña de un libro de I. F. Stone en *The New York Review of Books*, 30 de julio de 1965; *Newsweek*, 13 de julio de 1964, pp. 65-66, y *Time*, 11 de diciembre de 1964, p. 31-32.

[58] Keller, 1963, p. 297.

[59] Mills, 1956, p. 207.

[60] Potter, 1962, señala que a la mayoría de estos individuos no les gusta la idea de una carrera gubernamental y que, por consiguiente, no hacen nada que pueda comprometer su oportunidad de volver al mundo más lucrativo de las grandes empresas.

[61] Seymour Harris, *The Economics of the Political Parties*, Nueva York: Macmillan, 1962, p. 15. Los dos primeros ejemplos son paráfrasis, en tanto que el tercero es una cita directa.

[62] Richard Harris, *The Real Voice*, Nueva York, Macmillan, 1964, p. 145.

[63] Sobre detalles de aplazamientos y rechazos de confirmaciones de los jueces de la Suprema Corte véase Henry J. Abraham y Edward M. Goldberg, "A note on the Appointment of Justices of the Supreme Court of the United States", *American Bar Association Journal*, febrero de 1960. La única persona rechazada en el siglo XX fue el conservador suriano John J. Parker, en 1930. Doy gracias especiales al profesor Goldberg por sus comentarios y sugerencias acerca de mi examen del Poder Judicial federal.

[64] Joel B. Grossman, "Federal Judicial Selection: The Work

of the ABA Committee", *Midwest Journal of Political Science*, VIII, 3 de agosto de 1964. Las dos primeras frases se encuentran en las pp. 222-223, la siguiente se encuentra en la nota 5 al calce de la p. 223, y la última en la página 235.

[65] Grossman, 1964, pp. 225-233.

[66] James Moore, "The Power Elite and Federal Judges", es un trabajo para mi curso sobre la clase superior en el California State College, Los Ángeles. Volví a analizar por mi parte los datos reunidos por Moore, quien reunió asimismo la información relativa a los líderes reproducida en los siguientes párrafos de la exposición.

[67] John R. Schmidhauser, *The Supreme Court: Its Politics, Personalities, and Procedures*, Nueva York: Holt Rinehart & Winston, 1960, p. 55. La cita está tal como estaba en Keller, 1963, p. 300.

[68] Joseph S. Clark, *The Senate Establishment*, Nueva York: Hill & Wang, 1963, p. 22.

[69] Donald Matthews, *U.S. Senators and Their World*, Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1960, p. 61; la información que sigue acerca de los patricios se encuentra en las pp. 61-62. 132-133, 158, 163 y 240.

[70] Matthews, 1960, p. 61.

[71] Otros senadores miembros de la clase superior, aparte de los mencionados en el texto, son los liberales Joseph Clark (SR, Filadelfia), Ernest Gruening (Hotchkiss, Harvard), Clairborne Pell (SR, Nueva York) y William Proxmire (Hill School, Yale y Harvard); Hugh Scott (SR, Filadelfia) del centro, y los conservadores Harry Byrd y Peter Dominick (SR, NY).

[72] Mi comprensión de la literatura relativa al cabildeo se vio muy reforzada por conversaciones con Murray Frost, especialista en ciencias políticas, y por "The Lobbyists", trabajo del estudiante Douglas Eddy, quien resumió la literatura más importante al respecto. Eddy estudió también a 124 cabilderos inscritos y no encontró, entre ellos, ninguno que perteneciera a la clase superior.

[73] *I. F. Stone's Weekly*, 21 de junio de 1965, p. 2.

[74] Larry L. King, "Washington's Money Birds", *Harper's Magazine*, agosto de 1965

[75] Elinor Langer, "Crusade and After", *The Nation*, 28 de septiembre de 1964, p. 166.

[76] Véanse ejemplos de estas técnicas en "The Corporation and Campaign Politics" (mimeografiado) de Andrew Hacker. Véanse también Lee Metcalf y Vic Reinemer, *Overcharge: How Electric Utilities Exploit and Mislead the Public, and What You Can Dou About It*. Nueva York: David McKay, 1967.

[77] Para saber por qué funciona el comité, véase "The Money Never Leaves Home", *Forbes*, 1º de mayo de 1965, pp. 15-16.

[78] *The Nation*, 11 de octubre de 1965, "A Presidential Front".

[79] Desmond Smith, "American Radio Today", *Harper's Magazine*, septiembre de 1964.

[80] Mills, 1956, p. 275.

[81] Engler, 1961, p. 492 y la totalidad del capítulo 16.

[82] "Una vez que un asunto ha sido confirmado por dos o más procesos de medición, la inseguridad de su interpretación se ve muy reducida." Eugene Webb, Donald Campbell, Richard Schwartz y Lee Sechrest, *Unobtrusive Measures: Nonreactive Research in the Social Sciences*. Chicago: Rand McNally, 1966, p. 3.

CAPÍTULO QUINTO

[1] Contrariamente a las afirmaciones de algunos críticos, uno de los cuales, Dennis Wrong (*Commentary*, septiembre de 1956, pp. 278-280), dijo que Mills entendía que los gastos de la defensa constituían ante todo un intento para apoyar la economía, Mills estaba de acuerdo, en realidad, con el hecho de que el ascendiente militar se basaba en los avances tecnológicos, que habían colocado a Estados Unidos en un "vecindario militar". Sus puntos de vista al respecto pueden verse en las pp. 183-184 y 275 de *The Power Elite*. Sin embargo, es cierto que no fue muy explícito sobre este punto. Donde Mills más se acerca a una teoría económica de los gastos para la defensa es cuando cita al articulista Arthur Krock (SR, NY) del *Times*, de Nueva York, cuando dice que "la venta de acciones que tuvo lugar a continuación de la repentina actitud conciliatoria por parte del Kremlin apoya la tesis de que la prosperidad inmediata del país está vinculada a una economía de guerra y hace prever problemas económicos desesperados en el frente doméstico" (p. 216, pero véanse también las pp. 149 y 167). Pocas personas discreparán de Mills y Krock acerca de las dificultades económicas que podrían resultar de una reducción de los gastos para la defensa. Un economista eminente, Murray L. Weidenbaum, economista decano del Stanford Research Institute, que anteriormente había estado en la Oficina del Presupuesto y en la Boeing Aircraft, puso al gobierno en guardia, en un informe, contra el hecho de que una reducción del 1 % en estos gastos debería llevarse a cabo con sumo cuidado, con objeto de evitar una grave recesión. Las opiniones de Weidenbaum pueden verse en la p. 8650 del *Congressional Record* (Senado), 23 de abril de 1964. Véase también Jack Raymond, *Power at the Pentagon*, Nueva York: Harper & Row, 1964, quien proporciona mayor información y excelentes referencias.

[2] Janowitz, 1960, p. 378. Véase un examen empírico de-

tallado de las segundas carreras de los militares en las pp. 374-382.

[3] Janowitz, 1960, p. 375. Ésta fue la primera lista de Hunter. Anteriormente publiqué un análisis de los 100 primeros nombres ("brillantes") de la segunda lista de Hunter. Añadí la información sobre Doolittle. Otro nombre que tal vez habría que incluir es el del ex almirante Ben Moreell, que figura en las dos listas de Hunter.

[4] Mills, 1965, p. 196; Janowitz, 1960, p. VIII.

[5] Robert G. Sherrill, "The Brass Pyramid", *The Nation*, 11 de julio de 1966, pp. 49-51; Janowitz, 1960, p. 382.

[6] Janowitz, 1960, pp. 347-348; sobre la subordinación de los militares por McNamara véase Raymond, 1964, capítulo 16.

[7] Raymond, 1964, p. 286.

[8] Raymond, 1964, pp. 287-288.

[9] Bruce Catton, *The War Lords of Washington*, Nueva York: Harcourt, Brace, 1948, pp. 302-303, 308, 311.

[10] Mills, 1956, p. 275.

[11] Catton, 1948, p. 246; véase también la p. 46.

[12] Catton, 1948, p. 281; la información sobre dos de estos directores de "libro azul", Searls y Weinberg, provino de James Byrnes, *All in One Lifetime*, Nueva York: Harper & Bros., 1958, pp. 171 y 243.

[13] Catton, 1948, pp. 117-118. Nelson estaba firmemente de acuerdo en que los "dollar-a-year men" eran necesarios. Véase su exposición acerca del esfuerzo de la guerra, *Arsenal of Democracy*, Nueva York: Harcourt, Brace, 1946.

[14] Rogow, 1963, pp. 102-103.

[15] Catton, 1948, pp. 231-236.

[16] Raymond, 1964, p. 82.

[17] Catton, 1948, pp. 290-292.

[18] Rogow, 1963, p. 122.

[19] Janowitz, 1960, p. 347.

[20] Tristam Coffin, *The Armed Society*, Baltimore: Penguin Books, 1964, p. 169.

[21] Estos aspectos fueron resumidos por Catton, 1948, pp. 310-311. Pero véanse también las pp. 114-115, 118, 120, 135-136 y 138.

[22] Julius Duscha, *Arms, Money and Politics*, Nueva York: Ives Washburn, Inc., 1964, pp. 67 y 178.

[23] *Congressional Record* (Senado), 25 de junio de 1965, p. 14291.

[24] Coffin, 1964, p. 165.

[25] Cater, 1964, p. 36.

[26] Raymond, 1964, p. 192.

[27] Janowitz, 1960, p. 384.

[28] Janowitz, 1960, p. 385.

[29] Janowitz, 1960, p. 387.
[30] Janowitz, 1960, p. 387.
[31] Duscha, 1964, p. 95.
[32] Duscha, 1964, p. 87; para mayor información sobre las asociaciones y su actividad véase Coffin, 1964, pp. 172-182.
[33] Janowitz, 1960, p. 209. (© 1960 by The Free Press, a Corporation.)
[34] Janowitz, 1960, capítulo 5 y pp. 209 *ss*. En Mills, 1956, véase la p. 393, nota 20 y nota 29.
[35] *Fortune*, 15 de febrero de 1952, p. 208.
[36] Janowitz, 1960, pp. 296-297.
[37] Mills, 1956, pp. 187-188.
[38] Janowitz, 1960, p. 312.
[39] Coffin, 1964, pp. 270-272, da una lista completa de legisladores con uniforme.
[40] Janowitz, 1960, p. 349.
[41] Cater, 1964, p. 135.
[42] Janowitz, 1960, p. VIII. (© 1960 by The Free Press a Corporation.)
[43] Wise y Ross, *The Invisible Government*, 1964. Éste no es completamente el mismo "gobierno invisible" que ve Smoot.
[44] I. F. Stone, *The Truman Era*, Nueva York: Monthly Review Press, 1953, pp. 21-24.
[45] Wise y Ross, 1964, p. 293. La información sociológica es mía.
[46] Robert G. Sherrill, "Johnson and the Oil Men", *Ramparts*, enero de 1967.
[47] Fred Cook, *The FBI Nobody Knows*, Nueva York: Macmillan, 1964, p. 49.
[48] Cook, 1964, p. 420; véanse también las pp. 240-242.
[49] William Seagle, "The American National Police", *Harper's Magazine*, noviembre de 1934, p. 753.
[50] Seagle, 1934.

CAPÍTULO SEXTO

[1] Sobre la designación de "califato" en Delaware, véase John Gunther, *Inside U.S.A.*, Nueva York: Harper & Bros., 1951, p. 678. No sería excesivamente gracioso decir que el control del estado de Delaware es todo lo que se necesita, a este nivel, desde el punto de vista de los miembros de la clase superior, pues este Estado no grava prácticamente con impuestos las sociedades anónimas. Para evitar los impuestos de otros estados, están inscritas aquí cerca de 44 mil compañías. Tal es el caso de una tercera parte de las sociedades que figuran en la Bolsa de Valores de Nueva York, incluidas empresas tan conocidas como la General Motors, Betlehem Steel, General Dynamics, Du Pont,

General Foods, RCA y Ford. U.S. Steel se incorporó en 1965, al fusionarse con una de sus sucursales. Véase *Time*, 27 de agosto de 1965, p. 74 y *San Francisco Chronicle* del 2 de septiembre de 1965, p. 54.

Para el hecho de que 17 estados cuentan con un importante contingente de mano de obra, véase Harmon Zeigler, "Interest Groups in the States", *Politics in the American States*, ed. Herbert Jacon y Kenneth Vines, Boston: Little, Brown & Co., 1965, p. 133. Se supone que Michigan es el estado que cuenta con más obreros, pero por otra parte tenemos la siguiente cita del aristócrata G. Mennen ("Soapy") Williams sobre el carácter del Partido Demócrata en dicho estado: "La gente con vínculos en los negocios rebasó en la lista de delegados y suplentes a los que se identifican con la clase obrera, en la Convención Nacional Demócrata de 1956. Éste no es un fenómeno aislado, puesto que los varones y las mujeres dedicados a los negocios o que ejercen alguna profesión forman la mayoría de los presidentes de nuestro distrito". Citado por Heard, 1962, p. 106. Williams, miembro de la clase superior, es una de las figuras conspicuas del Partido Demócrata de Michigan. Véanse también John P. White y John R. Owens, *Parties, Group Interests, and Campaign Finance: Michigan' 56*. Princeton: Citizens' Research Foundation, 1960.

[2] Gunther, 1951, p. 785; Dahl, 1961.

[3] Debo agradecer a Murray Frost, especialista en ciencias políticas, sus resúmenes concisos de estos estudios. Para una exposición detallada véase Polsby, 1963.

[4] Dahl, 1961. Todos los números subsiguientes de páginas entre paréntesis de este capítulo se refieren a la obra de Dahl, *Who Governs?*, de 1961.

[5] Dahl, 1961, p. 66.

[6] Greer y Orleans, 1964, p. 827.

[7] Gunther, 1951, p. 650.

[8] Dahl, 1959, p. 33; Greer y Orleans, 1964.

[9] Dahl, 1959, p. 32.

[10] Austin Ranney, "Parties in State Politics", en Jacob y Vines, 1965, p. 80.

[11] Zeigler, 1965, p. 109.

[12] Paul Simon, "The Illinois State Legislature", *Harper's Magazine*, septiembre de 1964, p. 74.

[13] Robert H. Simmons, "The Washington State Plural Executive: An Initial Effort in Interaction Analysis", *The Western Political Science Quarterly*, XVII, 2, parte 1 (junio de 1956), p. 381. Las palabras "clientela", "recursos de ingreso aplicados" y "crisis generalizada" son también de este artículo. Toda vez que compartí un cargo durante tres años con este excelente experto en ciencias políticas, empleo sus palabras a discreción.

[14] McConnell, 1966, p. 188, citando un estudio de James W. Fesler, *The Independence of State Regulatory Agencies*, Chicago: Public Administration Service, 1942. Por supuesto, existe una vasta literatura sobre esta materia, toda la cual viene a decir poco más o menos lo mismo, excepto en el caso en que el servicio cuenta con varios "clientes" y puede servirse de uno contra el otro para obtener cierta autonomía. Mis conocimientos de esta literatura se basan en conversaciones con los especialistas en ciencias políticas Robert H. Simmons y Benjamin Smith.

[15] Hacker, 1964, p. 138.

[16] *Time*, 9 de octubre de 1964, p. 100; para detalles sobre los cursos de política dados por las empresas, véase Hacker, "The Corporation and Campaign Politics", 1961, pp. 8-9. En ese tiempo Hacker creía que el programa era un fracaso.

[17] Dahl, 1961, p. 82.

[18] Véase Arnold Auerbach, "Power and Progress in Pittsburgh", *Trans-action*, II, 6 (1965), 15-20, sobre Mellon. Véase *Time*, 18 de diciembre de 1964, pp. 56-58, sobre la señora Chandler.

[19] Carol Estes Thometz, *The Decision-Makers: The Power Structure of Dallas*, Dallas: Southern Methodist University Press, 1963, p. 56.

CAPÍTULO SÉPTIMO

[1] Kahl, 1957, p. 12.

[2] Sweezy, 1953, p. 124.

[3] Krech, Crutchfield y Ballachey, 1962, p. 338.

[4] Greer y Orleans, 1964, p. 833.

[5] Véase Kahl, 1957; Krech, Crutchfield y Ballachey, 1962, y Paul Mussen, John Conger y Jerome Kagan, *Child Development and Personality*, Nueva York: Harper & Row, 1963. La mayoría de los estudios que demuestran diferencias psicológicas entre las clases sociales comparan las clases "media" y "trabajadora"; pero véase un caso que encontró entre los muchachos de la clase superior y la clase media la diferencia que se había anticipado, en Harvard, Charles McArthur, "Personality Differences Between Middle and Upper Classes", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, L (1955), 247-254.

[6] Kahl, 1957, p. 14.

[7] Acerca de la sugerencia de que la hipótesis del *continuum* pueda aplicarse a una parte de la escala social y la hipótesis de la clase a otras partes, véase "Class Boundaries", *American Sociological Review*, XXV (1960), 868-877, de W. S. Landecker. Creo por mi parte que la sugerencia tiene cierto valor, porque las instituciones del tipo club y los intereses tenedores de pro-

piedad de la clase superior le confieren una precisión y una cohesión que no parecen existir en las "clases de ingreso" de los niveles medios. Véase una excelente exposición de los niveles medio y bajo de la sociedad en C. Wright Mills, *White Collar*, Nueva York: Oxford University Press, 1952, y *The Marxists*, 1962.

[8] Hacker, 1964, p. 141.

[9] Hacker, 1964, p. 142.

[10] Sweezy, 1953, p. 57.

[11] Krech *et al.*, 1962, pp. 334-336.

[12] Véase Dahl, 1961, p. 229, y Paul Sweezy, "Has Capitalism Changed?", en *Has Capitalism Changed*, ed. Shigeto Tsuru, Tokio: Twanami Shotin, 1961, pp. 87-90.

[13] Mills, 1956, p. 30.

[14] Baltzell, 1958, p. 435.

[15] Dahl, 1959, p. 36.

[16] Bell, 1960, p. 42.

[17] Dahl, 1958, p. 464.

[18] Greer y Orleans, 1964, pp. 824-825.

[19] Matthews, 1954, p. 32.

[20] Dahl, 1958, p. 463.

[21] Véase el examen de este concepto en la introducción.

[22] Dahl, 1958, p. 469.

[23] Sobre los impuestos véase Nossiter, 1964; Rowen, 1964, y Philip Stern, *The Great Treasury Raid*, Nueva York: Random House, 1954. Sobre los subsidios véanse todos los anteriores y además Engler, 1961, capítulo 7, especialmente las pp. 161-162. Sobre gastos para la beneficencia social véase Morris Udall, "Where's the Welfare State?", *New Republic*, 1º de octubre de 1962, p. 13. Sobre los militares véase el capítulo quinto de este libro; Wise y Ross, 1964, y Raymond, 1964.

[24] Dahl, 1958, p. 467.

[25] Dahl, 1959, p. 36. Véase especialmente Bauer, 1966.

[26] Dahl, 1958, p. 468.

[27] Véase Webb, Campbell, Schwartz y Sechrest, 1966, especialmente el capítulo 1, "No research method is without bias" (p. 1).

[28] Inútil decir que muchas críticas de Mills nada tienen que ver con este libro. Por ejemplo, no exageré la posición de los militares ni descuidé los partidos políticos.

[29] Hacker, 1964.

[30] Dahl, 1959.

[31] Para detalles y referencias véase Hacker, 1964.

[32] Dahl, 1959; Gordon, 1945.

[33] Berle mismo es director de una gran compañía.

[34] Para detalles y referencias véase Smigel, 1964.

[35] Para más detalles véase Hubert Beck, *Men Who Control*

Our Universities, Morningside Heights, Nueva York: King's Crown Press, 1947.

[36] Mills, 1956, pp. 4, 134.

[37] Paul Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, Nueva York: Monthly Review Press, 1942, pp. 240-241; véase también Sweezy, 1962, pp. 87-90.

[38] C. Wright Mills, "Comments on Criticism", *Dissent*, v, 1 (1957), 33.

[39] Dahl, 1961, p. 233.

[40] Dahl, 1958, p. 465.

[41] Parsons, 1960, pp. 213-214.

[42] "Viewing U.S. Economy With a Marxist Glass", *Business Week*, 13 de abril de 1963.

[43] Whalen, 1964, p. 112. Ésta es la diferencia entre un partidario del Nuevo Trato y un miembro de la vieja guardia.

[44] Baltzell, 1958, p. 429.

[45] Osborn Elliot, *Men at the Top*, Nueva York: Harper & Bros., 1960.

[46] McConnell, 1966, p. 284. Aquello que el hombre de negocios critica de la reglamentación es que va contra su ideología (Dahl, 1959, p. 38, cuando cita de *The Regulation of the Businessmen*, de R. E. Lane.

[47] Elliot, 1960.

[48] McConnell, 1966, p. 294.

[49] Nossiter, 1964, pp. 40-41.

5041016

HECHO EN MEXICO

impreso en vox, s. a.
necaxa 24 - méxico 14, d. f.
mil ejemplares y sobrantes para reposición
2 de noviembre de 1978

peri[illegible] americana que posee la mayor pa[illegible] queza de la nación y que reúne [illegible] desproporcionado de sus miembros en posiciones claves en todo el país. Estudia además, en detalle, los modos tradicionales de "entrenar y preparar a sus nuevos miembros" para que se asimilen a las instituciones y sistemas de valores del grupo socioeconómico dominante, y analiza también hasta qué punto controlan el poder ejecutivo y el judicial e influyen en los gobiernos estatales y locales.

3/130

siglo veintiuno editores
MÉXICO
ESPAÑA
ARGENTINA
COLOMBIA